ADAM ALTER KARŞI KONULMAZ Paloma

ADAM ALTER



Bağımlılık Yapıcı Teknolojinin Yükselişi ve Bizim Ona Esir Edilişimiz

Paloma

"Adam Alter, meselesini kanıtlamak istercesine bağımlılığın artışı hakkında gerçekten bağımlılık yapıcı bir kitap yazmış. Karşı Konulmaz, *modern zamanların en sıkıntılı olgularından birinin çok etkileyici ve fazlasıyla ihtiyaç duyulan bir incelemesi."*

- Malcolm Gladwell, *Davut ve Golyat* ile *Outliers* kitaplarının yazarı

"Alter çok geniş bir alanı ele alıyor: Sadece slot makineleri ve video oyunları gibi bağımlılık yapıcı en bariz teknolojileri değil sosyal medya, tanışma ve flört etme uygulamaları, çevrimiçi alışveriş ve aşırılığa teşvik eden diğer programların da yer aldığı bütün alanı kapsıyor. İş modeli karşı konulmaz olmaya dayanan her şeyi inceliyor… Zevkli ve aynı zamanda uyarıcı bir kitap."

- *The Washington Post*

"Kontrol etmekten, tıklamaktan, sörf yapıp beğenmekten kendinizi alamıyorsanız, cihazı elinizden bırakın ve Adam Alter'ın neden teknoloji bağımlısı olduğumuzu, bu noktaya nasıl geldiğimizi ve bundan sonra ne yapmamız gerektiğini anlatan Karşı Konulmaz *isimli kitabını okuyun."*

- Arianna Huffington, *Thrive - Başarı İçinizdedir* ve *The Sleep Revolution* kitaplarının yazarı

"Uzunca bir zamandır okuduğum en büyüleyici ve önemli kitaplardan biri. Alter, hayatlarımızı kontrol eden yeni saplantıları aydınlatıyor ve işlerimizi, ailelerimizi ve sağlığımızı kurtarmak için ihtiyaç duyduğumuz araçları sunuyor."

- Adam Grant, *Vermek ve Almak* ile *Orijinaller* kitaplarının yazarı

"Bu önemli kitap teknolojinin bizi nasıl bağımlı hâle getirdiğini, bunun neden yıkıcı olduğunu ve kontrolü nasıl geri alacağımızı inceliyor."

- *People*

"Adam Alter, Karşı Konulmaz*'da asansördeki her düğmeye basan küçük çocuk ile kendisine ağrı kesici verilmesini isteyen ameliyat olmuş hasta ve Facebook'a bağımlı milyonlarca insan arasındaki şaşırtıcı, çok ilginç ve korkutucu olan biyolojik ve psikolojik bağlantıları aydınlatıyor. Bir reklam görmüş, akıllı telefonunda e-postalarını kontrol etmiş ya da internet kullanmış biri bu deneyimden asla aynı insan olarak çıkamayacak."*

- David Epstein, *The New York Times* en çok satanlar listesine girmiş *The Sports Gene* kitabının yazarı

"Bu cümleyi ilk olarak analog bir kelime işlemci yani kâğıt üzerine yazdım. Adam Alter'ın davranışsal bağımlılık hakkındaki titiz araştırması beni öyle etkiledi ki canavardan (ki bu benim bilgisayarım oluyor) giderek daha da korkar oldum. Alter panik yaratmıyor; teknoloji konusundaki yansız ve mantıklı yaklaşımı bu çok etkileyici ve esprili kitabını çok daha güçlü kılıyor. Sürekli artan bağlantıda olma durumunun hüküm sürdüğü ve ekranların her yerde olduğu bir dünyada, Karşı Konulmaz *mutlak suretle okunması gereken bir kitap. Ama kendi iyiliğiniz için basılı kopyasını satın alıp okuyun."*

– Maria Konnikova, *Bir Sahtekâr Gibi Düşünmek* ve *Mastermind & Sherlock Holmes Gibi Düşünmek* kitaplarının yazarı

"Bizi bağımlılara dönüştürmek için tasarlanan teknolojik ortamda Adam Alter'dan daha iyi bir rehber olamaz. Karşı Konulmaz, *hem kimi zaman kötü olan bağlanma biçimlerimizin parlak bir incelemesi hem de tüm bunların ortasında odak ve insani bağlantı bulmanın elkitabı. Bu kitabı okuduğunuz için sağlığınız size minnettar olacak."*

– Oliver Burkeman, *Panzehir – Pozitif Düşünmeye Katlanamayanlar için Mutluluk* kitabının yazarı

"Biraz önce telefonunuza mı baktınız? Ben de öyle düşünmüştüm. Kullandığımız cihazlar her türlü uyuşturucudan daha fazla bağımlılık yapıcı hâle geldi ve Karşı Konulmaz *sayesinde artık nedenini biliyoruz. Teknolojinin bizi nasıl içine çektiğine ve bu çekişe karşı koymak için ne yapabileceğimize güçlü bir bakış."*

– Jonah Berger, *Contagious* kitabının yazarı

"Bağımlılık çağında yaşıyoruz ve Adam Alter davranış biliminde edinilen en son bilgileri çabucak insanı içine çeken hikâye anlatıcılığıyla birleştirerek teknolojinin her yerde olduğu bu çağda, kendisine rahatsız edici bir yeni ifade biçimi bulan eski bir problemin farkına varmamızı sağlıyor. Akıllı telefonunuza bir daha hiç aynı gözle bakmayabilirsiniz."

– Tom Vanderbilt, *Traffic* ve *You May Also Like* kitaplarının yazarı

"Adam Alter'ın bu parlak kitabı, bağımlılık yapıcı ayartılarla dolu ve dijital olarak bağlantılı bir dünyada seyrederken gerekli olan bir harita. Ayrıca oyunlar, alışkanlıklar ve davranışlara ilişkin çok ilginç bilimsel keşiflerin yer aldığı, konusunda son derece yetkin bir kitap. Aslında her sayfada daire içine aldım, yıldız koydum, altını çizdim ya da ünlem işaretleri koydum."

– Derek Thompson, *The Atlantic* dergisinde kıdemli editör ve *Hit Makers* kitabının yazarı

"Yeni teknolojinin yeni bağımlılıklara neden olduğunu ileri süren kışkırtıcı ve açık seçik yazılmış bir kitap."

- Kevin Ashton, *How To Fly a Horse* kitabının yazarı

"Adam Alter Kutsal Kâse'ye ulaştı: Önemli, güçlü bir kavrayışa sahip ve zevkle okunan bir kitap. Teknoloji saplantılı dünyamız hakkında en yeni araştırmalarla, bizi sosyal ağlarımızdan, akıllı telefonlarımızdan, oyunlardan, fitness saatlerimizden ve başka cihazlardan vazgeçirmek için yeni çözümler sunarak bizi yatıştırıyor. Aynı zamanda tehlikede olan şeyi gözler önüne seriyor: Bu teknolojiler bizi anlamlı ilişkiler kurmaktan, empatik çocuklar yetiştirmekten ve işi uyku ve oyundan ayırmaktan alıkoyuyor. Bazı deneyimlerin neden o kadar bağımlılık yapıcı olduklarını ve zamanınızın, paranızın ve ilişkilerinizin kontrolünü nasıl yeniden elinize alacağınızı merak ediyorsanız Karşı Konulmaz *mutlaka okumanız gereken bir kitap."*

- Charles Duhigg, *Alışkanlıkların Gücü* kitabının yazarı

"Adına uygun bir kitap."

- *New Scientist*

"Sosyal medya uygulamalarının, kumar sitelerinin ve bilgisayar oyunlarının nasıl da kullanıcıları bağlayacak şekilde tasarlandıklarının akıllı ve çok etkileyici bir analizini içeriyor."

- *New Statesman* (Birleşik Krallık)

"Adam Alter, modern bağlantının sadece çocukların değil herkesin sağlığını tehdit ettiği korkutucu durumu açıklıyor... Alter'ın kitabı tasarımcıların davranışsal bağımlılığı tasarlama biçimlerine ışık tutuyor."

- *The Guardian*

"Alter, psikoloji ve pazarlama alanlarındaki geçmişiyle elindeki malzemeye bir uzman gözüyle bakıyor ve gösteriyor... Çok etkileyici ve faydalı bir kitap... İkna edici."

- *The Daily Telegraph* (Birleşik Krallık)

"Teknolojinin en derin ihtiyaçlarımızdan ve arzularımızdan istifade ederek bizi nasıl bağladığını derinlemesine inceliyor... Karşı Konulmaz, *kapsamlı çalışmalarla dolu ve bilim ve teknolojideki esrarlı kavramları büyük bir netlikle açıklıyor."*

- *The Times* (Birleşik Krallık)

"İnternet bağımlılığı hakkında süper bir çalışma."

- *Nature*

"Birçokları için sosyal medya ideal bir ifade yöntemidir ancak koltuk değneğine dönüşme ya da Adam Alter'ın bu çok parlak kitabının ortaya koyduğu gibi akıl sağlığımıza ve ilişkilerimize zarar vermekle tehdit eden davranışsal bağımlılığa dönüşme tehlikesi taşıyor. Karşı Konulmaz, *cihazlarımıza psikolojik olarak nasıl bağlı olduğumuza ilişkin çok önemli bir anlayışa ek olarak giderek daha fazla teknoloji güdümlü hâle gelen bir çağda zengin, anlamlı ve sağlıklı bir hayat sürebilmemiz için çok ihtiyaç duyduğumuz çözümler sunuyor."*

- Susan Cain, *Sakinler de Kazanır* kitabının yazarı

"Bu akıllı ve keskin bir şekilde savunulan kitapta, Adam Alter hayatlarımızdaki gizli bir tehlikenin kanıtlarını ortaya seriyor: davranışsal bağımlılık. Sosyal medyada "beğeni" leri takip etmekten adımlarımızı saymaya kadar eylemlerimize kendi istemlerimizden çok kullandığımız teknolojilerin mimarisi yön veriyor. Karşı Konulmaz, *bitirdiğinizde aydınlanmış hissedeceğiniz ve alarma geçmenize neden olacak heyecan verici bir kitap."*

- Daniel H. Pink, *Drive* ve *Satışın Yeni Kuralları* kitaplarının yazarı

Adam Alter

Doçent doktor Adam Alter, New York Üniversitesi Stern İşletme Okulu'nda pazarlama alanında çalışmaktadır. *New York Times* gazetesinin en çok satan kitaplar listesinde birinci sırada yer alan *Drunk Tank Pink: And Other Unexpected Forces That Shape How We Think, Feel, and Behave* kitabının yazarıdır. Ayrıca *New York Times*, *New Yorker*, *Atlantic*, *WIRED*, *Slate*, *Washington Post* ve *Popular Science* ve benzeri gazete ve dergilerde yazıları yayınlanmaktadır.

Toplum ve İnsan Dizisi 29

Karşı Konulmaz - Bağımlılık Yapıcı Teknolojinin Yükselişi ve Bizim Ona Esir Edilişimiz
Adam Alter

Orijinal adı: IRRESISTIBLE - The Rise of Addictive Technology and the Business of Keeping Us Hooked

1. Baskı / Mart 2018
ISBN: 978-605-9200-37-0

İngilizceden çeviren: Deniz İrengün
Yayına hazırlayan: Banu Erol
Düzelti: Nedim Karol
Kapak tasarımı: dook creative
İç tasarım: Dilek Şişli

Baskı: Aurora Matbaa Basım Rek. Org. San. ve Tic. Ltd Şti. Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. No: 7 / 14 Zeytinburnu-İstanbul. Matbaa sertifika no: 33829

Bu kitabın telif hakları Onk Ajans aracılığıyla alınmıştır.

Paloma Yayınevi—Paloma Medya Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti.
Yayıncılık sertifika no: 23401
Hocapaşa Mah. Ankara Cad. No: 28 Ankara İşhanı Kat: 2
Büro: 14-15 Cağaloğlu / İstanbul • tlf. (212) 514 27 20
info@palomayayinevi.com • palomakitap@gmail.com
www.palomayayinevi.com

ADAM ALTER

KARŞI KONULMAZ

Bağımlılık Yapıcı Teknolojinin Yükselişi
ve Bizim Ona Esir Edilişimiz

Çeviren: Deniz İrengün

Paloma

Sara ve Sam için

İÇİNDEKİLER

KISIM 3

DAVRANIŞSAL BAĞIMLILIĞIN GELECEĞİ (VE BAZI ÇÖZÜMLER)

Önsöz:
Asla Kendi Malınla Kafayı Bulma

Ocak 2010'daki bir Apple etkinliğinde, Steve Jobs iPad'in ilk defa tanıtımını yaptı:

> Bu cihazın yaptıkları olağanüstü... İnternette gezinmenin en iyi yolunu sunuyor; hem dizüstü bilgisayardan, hem de akıllı telefondan çok daha iyi... İnanılmaz bir deneyim... E-posta için şahane, onda yazı yazmak rüya gibi.[1]

Jobs doksan dakika boyunca iPad'in neden fotoğraflara bakmanın, müzik dinlemenin, iTunes üzerinden ders almanın, Facebook'a göz atmanın, oyun oynamanın ve binlerce uygulamada gezinmenin en iyi yolu olduğunu anlattı. Herkesin bir iPad sahibi olması gerektiğine inanıyordu.

Ancak, kendi çocuklarının bu cihazı kullanmalarına izin vermeyi reddetti.

2010'un sonunda, Jobs *New York Times* muhabiri Nick Bilton'a çocuklarının hiç iPad kullanmadıklarını söyledi: "Çocuklarımızın evde teknoloji kullanımına sınır koyuyoruz." Bilton başka teknoloji devlerinin de benzer kısıtlamalar uyguladıklarını keşfetti. *Wired* dergisinin eski editörü Chris Anderson evindeki her cihazın kullanımına katı zaman sınırlamaları getirmişti: "Çünkü teknolojinin

tehlikelerini ilk elden gördük." Beş çocuğunun yatak odalarında herhangi bir ekran kullanmalarına kesinlikle izin verilmiyordu. Blogger, Twitter ve Medium'un kurucularından Evan Williams iki küçük oğluna yüzlerce kitap almış fakat iPad vermeyi reddetmişti. Bir analiz firmasının kurucusu olan Lesley Gold ise çocuklarına gayet katı bir "hafta içi ekran yasağı" uyguluyordu. Bu tutumunu sadece çocukların ödevleri için bilgisayar kullanmaları gerektiğinde yumuşatıyordu. Steve Jobs'un biyografisi için araştırma yaparken Jobs ailesiyle yemek yiyen Walter Isaacson, Bilton'a "Kimsenin elinde bir iPad ya da bilgisayar yoktu. Çocuklar hiç bu tür cihazlara bağımlı görünmüyordu," diye anlattı. Teknolojik ürünleri yapanlar adeta uyuşturucu satıcılarının temel kuralını uyguluyorlardı: Asla kendi malınla kafayı bulma.[2]

Bu huzursuz edici bir durum. Neden dünyanın en büyük kamusal teknokratları aynı zamanda en büyük kişisel teknoloji korkaklarıdır? Dinî liderler çocuklarına dinî görevleri yerine getirmeyi yasaklasa kopacak yaygarayı düşünebiliyor musunuz? Teknoloji dünyasının gerek içinden gerek dışından birçok uzman, benzer bakış açılarını benimle paylaştılar.[3] Pek çok video oyunu tasarımcısı bağımlılık yapmasıyla tanınan World of Warcraft oyunundan uzak durduklarını söyledi; bir egzersiz bağımlılığı psikoloğu fitness saatleri için "dünyanın en aptal şeyleri" diyerek tehlikeli bulduğunu ve asla almayacağını söyledi; bir internet bağımlılığı kliniğinin kurucusu ise üç yıldan daha yeni aletler kullanmaktan kaçındığını anlattı. Telefonunun zil sesini hiç açmamıştı ve ikide bir e-postalarına bakma isteğine kapılmamak için telefonunu bilerek "yanlış yere" koyuyordu. (E-posta yoluyla ona ulaşmak için iki ay uğraştım ve ancak ofisindeki sabit telefona cevap verdiğinde konuşabildim.) Favori bilgisayar oyunu ta 1993'te, bilgisayarlar henüz video grafiklerle başa çıkamayacak kadar hantalken piyasaya sürülmüş olan Myst adında bir oyundu. Bana anlattığına göre, Myst oynamayı istemesinin tek nedeni bilgisayarının yarım saatte bir donması ve yeniden başlamasının bir ömür sürmesiydi.

Instagram'ın kurucu mühendislerinden Greg Hochmuth, bağımlılık yapıcı bir şey yaratmakta olduğunun farkına varmıştı. "Her zaman tıklanacak bir etiket daha vardır," diyordu, "ve sonra o etiket bir organizma gibi kendine bir hayat edinir, insanlarda bir saplantı hâline gelebilir".[4] Instagram, diğer birçok sosyal medya platformu gibi, dipsiz bir kuyudur. Facebook'a sonsuz haber eklenir; Netflix otomatik olarak dizinin bir sonraki bölümüne geçer; Tinder ise kullanıcılarını daha iyi bir seçenek peşinde durmadan ekran değiştirmeye teşvik eder. Kullanıcılar bu uygulamalardan ve web sitelerinden yararlanırlar ama aynı zamanda onları kullanırken aşırıya kaçmamak için bir savaş verirler. "Tasarım ahlakçısı" Tristan Harris'e göre sorun insanların irade eksikliği değildir; sorun, "ekranın öbür tarafında işleri sizin özdenetiminizi yıkmak olan bin kişi" olmasıdır.

Bu teknoloji uzmanlarının endişelenmekte haklı nedenleri var. Olasılıkların uç noktalarında çalışırken iki şeyi keşfettiler. Birincisi, bağımlılık anlayışımızın ne kadar dar olduğu. Bağımlılığı sadece belirli insanların, *bağımlı* yaftası yapıştırdıklarımızın doğasında var olan bir şey gibi görmeye eğilimliyiz. Terk edilmiş evlerde yaşayan eroin *bağımlıları*. Uç uca ekleyerek sigara içen nikotin *bağımlıları*. Reçeteli hapları ardı ardına yutan ilaç *bağımlıları*. Etiketleri onların insanlığın geri kalanından farklı olduklarını ima eder. Bir gün bağımlılıklarının üstesinden gelebilirler ama şimdilik kendi kategorilerine aittirler. Bağımlılık gerçekte büyük ölçüde çevre ve koşullar tarafından yaratılır. Steve Jobs bunu biliyordu. Çocuklarına iPad vermedi çünkü onları madde bağımlılığına yatkınlıktan koruyan tüm avantajlara rağmen, iPad'in büyüsünden etkilenmeye açık olduklarının bilincindeydi. Bu girişimciler tanıtımını yaptıkları –karşı konulmaz olacak şekilde tasarlanmış– aletlerin, kullanıcıları ayrım yapmadan ağlarına düşüreceklerinin farkındalar. Bağımlı olanlarla

bizleri ayıran belirgin çizgiler yok. Hepimiz kendi bağımlılığımızı geliştirmekten yalnızca bir ürün veya bir deneyim uzaktayız.

Bilton'un teknoloji uzmanları, dijital çağın çevre ve koşullarının insanların tarih boyunca deneyimledikleri her şeyden daha fazla bağımlılığa itici olduğunu da keşfettiler. 1960'larda etrafımızda bizi oltasına düşürebilecek sadece birkaç şey vardı: sigara, alkol, pahalı ve genellikle ulaşılmaz bazı uyuşturucular. 2010'larda ise aynı sular oltayla doldu. Facebook oltası var. Instagram oltası. Porno oltası. E-posta oltası. İnternet üzerinden alışveriş oltası. Vesaire vesaire. Liste uzun, insanlık tarihi boyunca olduğundan çok daha uzun, bizler de bu oltaların gücünü yeni yeni öğreniyoruz.

Bilton'un uzmanları tetikteydi çünkü karşı konulmaz teknolojiler tasarladıklarının farkındaydılar. Modern teknoloji, 1990'ların ve 2000'lerin başının hantal teknolojisine kıyasla hızlı, verimli ve bağımlılık yapıcı. Yüz milyonlarca kişi hayatlarını Instagram gönderileri ile gerçek zamanlı olarak paylaşıyor ve bu hayatlar aynı hızla yorumlar ve beğeniler şeklinde değerlendiriliyor. Bir zamanlar ancak bir saatte indirilen şarkılar şimdi saniyeler içinde geliyor, insanları onları indirmekten caydıran gecikme uçtu gitti. Teknoloji kolaylık, hız ve otomasyon sunuyor ama aynı zamanda büyük maliyetler de getiriyor.[5] İnsan davranışına kısmen, istemsiz olarak yapılan bir dizi maliyet-fayda hesabı yön verir ve bir eylemin bir kere mi, iki kere mi, yüz kere mi yapılacağını ya da hiç mi yapılmayacağını da bu hesaplar belirler. Fayda maliyeti kat kat aşıyorsa o eylemi defalarca tekrarlamamak zordur, hele bir de can alıcı nörolojik noktalara dokunuyorsa.

Facebook veya Instagram'da alınan bir beğeni işte bu noktalardan birine dokunur, tıpkı bir World of Warcraft görevini tamamlamanın ödülü ya da attığınız tweet'lerden birinin yüzlerce Twitter kullanıcısı tarafından paylaşıldığını görmek gibi. Teknolojiyi, oyunları ve interaktif deneyimleri yaratıp rafine eden kişiler işlerinde çok iyiler. Yaptıkları ince ayarların hangilerinin işe yarayıp hangilerinin yaramadığını –arka planda kullanılan hangi renklerin, puntoların

ve ses tonlarının gerilimi en aza indirirken bağlılığı en yüksek düzeye çıkardığını– öğrenmek için milyonlarca kullanıcıyla yüzlerce test yapıyorlar. Bir deneyim geliştikçe eskisinin karşı konulmaz, adeta silaha dönüşmüş bir versiyonu hâline geliyor. Facebook 2004 yılında eğlenceliydi, 2016'da ise bağımlılık yapıcı.

Bağımlılık yaratıcı davranışlar uzun zamandır vardı ama yakın zamanda daha yaygın, karşı konması daha güç ve daha revaçta oldular. Bu yeni bağımlılıklar da madde alımı yok.[6] Vücudunuza doğrudan kimyasal maddeler vermiyorlar ama çekici ve iyi tasarlanmış oldukları için aynı etkiyi yaratıyorlar. Kumar ve egzersiz gibi bazıları eski; bir dizinin tüm bölümlerini birden izlemek ve akıllı telefon kullanmak gibi bazıları da görece yeni. Ama hepsi gittikçe daha karşı konulmaz bir hâl alıyor.

Bu arada biz de sakıncalarını dikkate almaksızın hedef belirlemenin yararlarına odaklanarak, sorunun daha da kötüleşmesine neden olduk. Hedef belirleme geçmişte faydalı bir motivasyon aracıydı çünkü insanlar çoğu zaman olabildiğince az zaman ve enerji harcamayı tercih ederler. Bizler sezgisel olarak çalışkan, erdemli ve sağlıklı değiliz. Ancak işler tersine döndü. Daha az zamanda daha çok şey yapmaya öyle çok odaklandık ki bir imdat frenimiz bile yok artık.

Sorunun büyüklüğünü tanımlayan birçok klinik psikologla konuştum.[7] Bu psikologlardan biri bana "Çalıştığım herkesin en az bir davranışsal bağımlılığı var," dedi. "Her alana uyan hastalarım var: kumar, alışveriş, sosyal medya, e-posta, vesaire." Çok güçlü profesyonel kariyeri ve bol sıfırlı geliri olan fakat bağımlılıklarının ciddi şekilde köstekledigi birçok hastasını tarif etti. "Çok güzel, çok zeki ve çok başarılı bir kadın var. İki dalda yüksek lisans yapmış bir öğretim üyesi. Ancak internet üstünden alışveriş bağımlısı ve 80.000 dolar borç yapmış. Bu arada bağımlılığını neredeyse tüm tanıdıklarından saklamayı becermiş." Bu bölümlere ayırma durumu, yaygın bir temaydı. "Davranışsal bağımlılıkları gizlemek çok kolay, madde kullanımından bile daha kolay. Bu nedenle tehlikeliler; hiç anlaşılmadan yıllar boyu sürebiliyorlar." Yine

işinde çok başarılı bir başka kadın hastası ise Facebook bağımlılığını arkadaşlarından gizlemeyi başarmıştı. "Berbat bir ayrılık yaşadı, sonra eski erkek arkadaşını yıllarca internetten takip etti. Facebook biten bir ilişkiyi tamamen kesip atmayı çok zorlaştırıyor." Bir erkek hastası, e-posta hesabını günde yüzlerce kez kontrol ediyordu. "Tatilde bile gevşeyip keyfine bakamıyor. Ancak bunu asla anlamazsınız. Derin bir anksiyete yaşıyor ama bunu dışarıya hiç yansıtmıyor; sağlık sektöründe başarılı bir kariyeri var ve neler çektiğinin kimse farkında değil."

Bir diğer psikolog ise bana "Sosyal medyanın etkisi öyle büyük ki," dedi. "Birlikte çalıştığım daha genç insanların beyinleri tamamen sosyal medya tarafından şekillendirilmiş. Seanslarımda sıklıkla dikkat ettiğim şöyle bir durum var: Diyelim ki genç biriyle kız arkadaşı ya da erkek arkadaşıyla ettiği bir kavga hakkında konuşuyoruz, beş on dakika sonra aklıma geliyor ve bu kavganın mesajlaşırken mi, telefonda mı, sosyal medyada mı, yoksa yüz yüze mi olduğunu soruyorum. Cevap daha çok 'mesaj' veya 'sosyal medya'. Yine de ben bunu hikâyenin anlatılış şeklinden çıkaramıyorum. Dinlerken bana 'gerçek', yüz yüze yapılmış bir konuşma gibi geliyor. O zaman bir durup düşünüyorum. Karşımdaki kişi iletişim şekilleri arasında benim gibi bir ayrım yapmıyor… Bunun sonucu da işte bağlantı kopukluğu ve bağımlılık dolu bir manzara."

Karşı Konulmaz bağımlılık yapıcı davranışların yükselişinin izini sürüyor; nerede başladıklarını, kimler tarafından tasarlandıklarını, onları bu kadar çekici kılan psikolojik hileleri, tehlikeli davranışsal bağımlılıkların nasıl en aza indirgeneceğini ve bu arada yararlı sonuçlar elde etmek için aynı bilimden nasıl faydalanılabileceğini inceliyor. Eğer uygulama tasarımcıları insanları bir akıllı telefon oyununa daha fazla zaman ve para harcamaya ikna edebiliyorsa, belki sigorta uzmanları da emeklilik birikimlerini artırmaya veya hayır kurumlarına daha fazla bağış yapmaya ikna edebilirler.

Teknoloji, özünde kötü değildir. 1998'de erkek kardeşim ve ben, anne babamızla Avustralya'ya taşındığımızda, büyükannemiz ve büyükbabamız Güney Afrika'da kalmıştı. Onlarla haftada bir kez ev telefonu yoluyla pahalı konuşmalar yapıyor ve bir hafta sonra ellerine ulaşan mektuplar gönderiyorduk.

2004 yılında Amerika Birleşik Devletleri'ne taşındığımda, anne babama ve erkek kardeşime neredeyse her gün e-posta gönderiyordum. Sık sık telefonda konuşuyor ve internet kamerasından birbirimize el sallamaya çalışıyorduk. Teknoloji aramızdaki uzaklığı azaltıyordu. John Patrick Pullen 2016'da *Time* dergisine yazdığı bir yazıda, sanal gerçekliğin duygusal darbesinin nasıl gözlerinden yaş getirdiğini şöyle anlatmıştı[8]:

> ... Oyun arkadaşım Erin beni küçültücü bir ışınla vurdu. Birden etrafımdaki bütün oyuncaklar koskocaman olduğu gibi, Erin'in avatarı da üstümde koca bir dev gibi görünmeye başladı. Kulaklığımdan gelen sesi bile değişti, daha kalın, ağır bir tonda içime akıyordu sanki. Bir an yine küçük bir çocuk oldum, bu dev insan da sevecen bir şekilde benimle oynuyordu. Oğlum olmanın nasıl bir şey olduğunu öylesine derinden hissettim ki başımda kulaklıkla ağlamaya başladım. Oğlumla ilişkimi değiştirecek, ileri götürecek berrak ve güzel bir deneyimdi yaşadığım. Dev oyun arkadaşımın karşısında savunmasızdım ama kendimi tamamen güvende hissediyordum.

Teknoloji, onu kitle tüketimi için şekillerinden kurumlar tarafından yönlendirilene kadar, ahlaken iyi veya kötü değildir. Uygulamalar ve platformlar zengin sosyal bağlantıları geliştirecek şekilde de tasarlanabilir, sigaralarda olduğu gibi bağımlılık yaratmak üzere de. Günümüzde ne yazık ki birçok teknolojik gelişme bağımlılığı teşvik etmekte. Pullen bile sanal gerçeklik deneyimi-

ni hayranlıkla anlatırken "kendini kaptırmaktan" bahsetmiştir. Sanal gerçeklik gibi kuşatıcı bir teknoloji insanda o kadar zengin duygular uyandırır ki kötüye kullanılmaya da uygundur. Yine de henüz başlangıç dönemini yaşamakta olduğundan, sorumlu bir şekilde kullanılıp kullanılmayacağına karar vermek için erken.

Madde bağımlılıkları ve davranışsal bağımlılıklar birçok açıdan birbirine çok benzer. Beyinde aynı bölgeleri harekete geçirirler ve aynı birtakım temel insan gereksinimlerinden beslenirler: sosyal bağlılık ve destek, zihinsel uyarım ve etkili olma duygusu. İnsanları bunlardan arındırdığınızda hem maddesel, hem de davranışsal bağımlılıklar geliştirmeye daha yatkın olurlar.

Davranışsal bağımlılık altı bileşenden oluşur: ulaşabildiğinizin az ötesindeki çekici hedefler, karşı konulmaz ve öngörülmez olumlu geri besleme, artan bir gelişme ve ilerleme duygusu, zaman içinde yavaş yavaş zorlaşan görevler, çözüm gerektiren gerilimler ve güçlü sosyal bağlantılar. Çok çeşitli olmalarına rağmen, günümüzün davranışsal bağımlılıkları bu altı bileşenden en az birini içerir. Örneğin Instagram bağımlılık yapıcıdır çünkü bazı fotoğraflar birçok beğeni alırken bazıları o kadar alamaz. Kullanıcılar da birbiri ardına fotoğraflar koyarak en fazla beğeniyi toplamaya çalışırlar, bir yandan da arkadaşlarını desteklemek için düzenli olarak siteyi ziyaret ederler. Oyuncular hem birtakım görevleri tamamlama dürtüsüyle, hem de başka oyuncularla güçlü sosyal bağlar geliştirmiş oldukları için bazı oyunları hiç durmadan günlerce oynarlar.

Peki çözümler nedir? Hayatımızda böylesine merkezî bir rol oynayan bağımlılık yapıcı deneyimlerle birlikte nasıl var oluruz? İyileşmekte olan milyonlarca alkolik barlardan tamamen uzak durmayı başarabilirken, internet bağımlılığından kurtulmaya çalışanlar e-posta kullanmak zorundadır. Bir e-posta adresiniz olmadan ne vize başvurusu yapabilirsiniz, ne de bir işe girebilirsiniz. Bilgisayar ve akıllı telefon kullanmadan yapılabilecek modern işler gittikçe azalmakta. Bağımlılık yapıcı teknoloji, bağımlılık yapıcı maddelerin asla olamayacağı kadar hayatımızın içinde. Tamamen uzak durmak gibi

bir seçenek yok ama başka seçenekler bulunabilir. Bağımlılık yapıcı deneyimleri hayatınızın tek bir köşesiyle kısıtlayıp, diğer yandan sağlıklı davranışlar geliştirecek iyi alışkanlıklar edinmeye çalışabilirsiniz. Bu arada, bir kez davranışsal bağımlılıkların nasıl işlediğini çözdüyseniz, zararlarını hafifletebilir ve hatta onlardan tamamen faydalanabilirsiniz. Çocukları oyun oynamaya iten güdüler okulda öğrenmeyi teşvik edebileceği gibi, insanları bağımlılık düzeyinde egzersiz yapmaya iten amaçlar da onları emeklilik için birikim yapmaya yönlendirebilir.

Davranışsal bağımlılık çağı yeni başlamış olsa da bir krizin erken işaretleri görülmekte. Bağımlılıklar zarar vericidir çünkü iş ve oyundan temel temizlik ve sosyal etkileşime kadar diğer gerekli uğraşılara yer bırakmazlar. İyi haber ise davranışsal bağımlılıkla ilişkimizin henüz sabitlenmiş olmamasıdır. Akıllı telefonlar, e-posta, giyilebilir teknoloji, sosyal ağlar ve istendiğinde görüntüleme çağından önce var olan dengeyi yeniden kurmak için yapabileceğimiz çok şey var. İşin anahtarı, davranışsal bağımlılıkların neden böyle dal budak sardığını, insan psikolojisinden nasıl yararlandıklarını ve bize zarar verenleri yenip yardımcı olanlardan nasıl faydalanacağımızı anlamakta yatıyor.

KISIM 1



Davranışsal Bağımlılık Nedir ve Nereden Kaynaklandı?

1.
Davranışsal Bağımlılığın Yükselişi

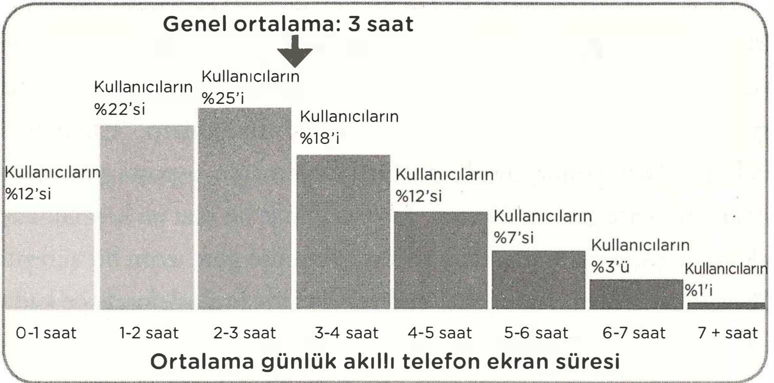
Bir uygulama geliştiricisi olan Kevin Holesh birkaç yıl önce ailesiyle yeterince vakit geçirmediğine karar verdi. Bunun suçlusu teknolojiydi ve en büyük kabahatli de akıllı telefonuydu. Holesh her gün telefonda ne kadar zaman harcadığını bilmek istiyordu, bunun için Moment diye bir uygulama tasarladı. Moment Holesh'in günlük ekran süresini izleyerek her gün telefonunu ne kadar kullandığının hesabını tutuyordu. Holesh'e ulaşmak için aylarca uğraştım çünkü söylediklerini uygulamaktaydı. Moment web sitesine e-postalara geç cevap verebileceğini çünkü internette daha az zaman harcamaya çalıştığını yazmıştı.[1] Sonunda, üçüncü denememin ardından, kibar bir özürle cevap verdi ve konuşmaya razı oldu. "Sadece müzik dinliyor veya telefonda konuşuyorsanız uygulama izlemeyi durduruyor," diye anlattı. "Ekranınıza bakmaya başlarsanız yine devreye giriyor; örneğin, e-posta gönderiyor veya internette geziniyorsanız." Holesh günde bir saat on beş dakikayı ekrana yapışık vaziyette geçiriyordu, görünüşe göre uzun bir süreydi. Bazı arkadaşlarının da benzer endişeleri vardı ama telefonda ne kadar zaman kaybettikleri konusunda hiçbir fikirleri yoktu. Bunun üzerine Holesh uygulamasını paylaşmaya başladı. "İnsanlardan günlük kullanım sürelerini tahmin etmelerini istiyordum ve hemen hemen hepsinin tahmini gerçekte olduğundan yüzde 50 daha düşüktü."

Moment'ı ben de birkaç ay önce indirdim. Telefonumu en fazla günde bir saat kullandığımı ve günde belki on kez elime aldığımı tahmin ediyordum. Bu rakamlar gurur duyulası olmasa da yaklaşık

doğru gibi geliyordu. Bir ay sonra Moment bana telefonumu günde ortalama üç saat kullandığımı ve yaklaşık kırk kez elime aldığımı rapor etti. Şaşırıp kaldım. Oyun oynamıyor veya saatlerce internette gezinmiyordum, yine de bir şekilde haftada yirmi saatimi telefonuma bakarak geçirmeyi beceriyordum demek ki.

Holesh'e benim rakamlarımın tipik olup olmadığını sordum. "Kesinlikle," dedi. "Binlerce kullanıcımız var ve onların ortalama telefon kullanım süresi de üç saate yakın. Telefonlarını günde ortalama otuz dokuz kez ellerine alıyorlar." Holesh bana bunların öncelikle ekran süreleri konusunda bir izleme uygulaması indirecek kadar endişelenen insanlar olduklarını hatırlattı. Bir de farkında bile olmayan ya da kullanımlarını izleyecek kadar ilgilenmeyen milyonlarca akıllı telefon kullanıcısı var ve büyük olasılıkla onlar telefonda günde üç saatten de fazla zaman geçiriyorlar.

Belki her gün bütün günü telefonda geçirip ortalama kullanım süresini yükselten küçük bir grup çok yoğun kullanıcı da vardı. Ancak, Holesh sekiz bin Moment kullanıcısının telefon kullanım verilerini paylaştığında durumun hiç de öyle olmadığı ortaya çıktı:



Çoğu kişi her gün telefonda bir saatle dört saat arası zaman harcıyor ve birçoğu da bunu fazlasıyla aşıyor. Yani bu bir azınlık sorunu değil. Eğer yönergelerin önerdiği gibi, her gün telefon başında geçirdiğimiz sürenin bir saatten az olması gerekiyorsa demek ki Holesh'in kullanıcılarının %88'i telefonu aşırı kullanıyordu. Uyanık oldukları sürenin

ortalama dörtte birini telefonda geçiriyorlardı, bu da uyku hariç diğer tüm günlük aktivitelere ayrılandan daha uzun bir zamandı. Her ay neredeyse yüz saat e-postalara bakmak, mesajlaşmak, oyun oynamak, internette gezinmek, makale okumak, banka hesaplarını kontrol etmek gibi işlerle kaybolup gidiyordu. Ortalama insan ömründe tamı tamına *on bir seneye* eşit bir süre. Bu kişiler aynı zamanda telefonlarını saatte ortalama üç kez ellerine alıyordu. Bu tür aşırı kullanım o kadar yaygındır ki araştırmacılar telefon iletişiminden yoksun kalma korkusunu tarif etmek için "nomofobi" diye bir terim üretmişlerdir ("no-mobile-phobia" yani "cep telefonu-yok-fobisi" anlamında bir kısaltma).[2]

Akıllı telefonlar zamanımızı çalmakla kalmıyor, varlıkları bile başlı başına zarar verici. 2013 yılında iki psikolog birbirini tanımayan kişileri çiftler hâlinde küçük bir odaya davet ederek sohbet etmelerini istediler.[3] Süreci kolaylaştırmak için bir de konu önerdiler: Geçen ay başınıza gelen ilginç bir olayı paylaşmaya ne dersiniz? Bazı çiftler konuşurken yakınlarında kullanılmayan bir cep telefonu duruyordu, bazılarında ise telefonun yerine bir defter konmuştu. Her çift bir dereceye kadar iletişime girdi ama odada akıllı telefon varken tanışan çiftler bağ kurmakta zorlandılar. Oluşturdukları ilişkinin kalitesini daha düşük, partnerlerini de daha az anlayışlı ve daha az güvenilir olarak nitelediler. Telefonlar aktif kullanımda değilken bile sadece varlıklarıyla bölücü, rahatsız edici oluyorlar. Sürdürülen sohbetin ötesindeki dünyayı hatırlattıkları için dikkat dağıtıyorlar. Araştırmacılar da tek çözümün telefonları tamamen ortadan kaldırmak olduğunu yazdılar.

Tek zanlı akıllı telefonlar değil. Bennett Foddy binlerce video oynamış ama World of Warcraft oynamayı reddediyor. Foddy onlarca ilgi alanı olan parlak bir düşünür. Oyun geliştirici ve New York Üniversitesi Oyun Merkezi'nde öğretim görevlisi olarak çalışıyor. Foddy Avustralya'da doğmuş ve büyümüş, Cut Copy adında, birçok liste başı parçası ve bir dizi Avustralya müzik ödülü olan bir müzik grubunda bas gitar çalmış; ardından önce felsefe okumak üzere Princeton Üniversitesi'ne, daha sonra da Oxford Üniversitesi'ne

gitmiş. Foddy kısaca WoW olarak bilinen oyuna çok büyük saygısı olduğunu ancak kendisi oynamayacağını söylüyor. "Kültürel önemi olan oyunları oynamayı işimin bir parçası olarak görüyorum. Ama o oyunu oynamadım çünkü o kadar zaman kaybını göze alamam. Kendimi oldukça iyi tanıyorum, tahminimce ondan kendimi kurtarmam çok zor olurdu."

WoW dünyanın en bağımlılık yapıcı davranışsal deneyimlerinden biri olabilir.[4] Çok büyük sayıda kişinin internet üzerinden aynı anda oynayabildiği rol üstlenme oyunlarından biri; dünyanın dört bir yanından milyonlarca oyuncunun yarattığı avatarlar değişik arazilerde geziniyor, canavarlarla savaşıyor, maceraları baştan sona yaşıyor ve diğer oyuncularla etkileşime giriyor. Bu oyunu oynayanların yarısı kendilerini "bağımlı" olarak nitelendiriyor. *Popular Science* dergisindeki bir makalede, dünyanın en bağımlılık yapıcı oyunu aranıyorsa "bariz seçimin" WoW olduğu yazıldı. Binlerce üyeli destek grupları var ve internette bedava World of Warcraft Bağımlılık Testi'ni yapanların sayısı çeyrek milyondan fazla. Oyun on yılda on milyar dolardan fazla hasılat yaptı ve kendine yüz milyondan fazla üye topladı.[5] Bu üyeler bir ulus oluştursa dünyanın en kalabalık on ikinci ulusu olurdu. WoW oyuncuları kendilerini temsil edecek bir avatar seçiyor ve onunla Azeroth denen sanal dünyada birtakım maceraları geçmeye çalışıyorlar. Birçok oyuncu birleşerek müttefik avatar birlikleri oluşturuyorlar ki bu da oyunun böylesine bağımlılık yapıcı olmasının nedenlerinden biri. Müttefiklerinizden Kopenhag, Tokyo ve Bombay'da olan üçünün yanlarında siz olmadan macera peşinde olduklarını bildiğinizde gece uyku tutmayabilir.

Foddy ile sohbet ederken onun oyun tutkusu beni çok etkiledi. Oyunların dünyada tartışmasız büyük bir güç olduğuna hiç şüphesi yok ama yine de hayatından aylar ya da yıllar kaybetme korkusuyla Azeroth'un büyüsünü denemeyi reddediyor.

WoW benzeri oyunlar milyonlarca ergeni ve genç yetişkini çekiyor, bunların da kayda değer bir bölümü (yüzde kırka yakını)

bağımlı hâle geliyor.[6] Birkaç yıl önce bir bilgisayar programcısı ve bir klinik psikolog el ele vererek Seattle yakınında orman içinde bir oyun ve internet bağımlılığı merkezi açtılar. reSTART adındaki merkez bir düzine kadar WoW veya benzeri birkaç oyundan birine bağımlı genç erkeğe ev sahipliği yapıyor.[7] (reSTART küçük bir grup kadını da kabul etmeyi denedi, ancak birçok internet bağımlısı aynı zamanda seks bağımlılığı da geliştirdiği için kadın erkek birlikte yaşam ciddi bir dikkat dağılmasına yol açtı.) Daha önceden bilgisayarların bellekleri, WoW gibi yirminci yüzyılın oyunlarından çok daha hızlı, daha kuşatıcı ve daha az hantal oyunlara yetmiyordu. Bu yeni oyunlar, diğer insanlarla gerçek zamanlı bir etkileşime girmenizi sağlıyor ve bu özellik de onları bu denli bağımlılık yapıcı kılan çok önemli bir faktör.

Teknoloji egzersiz yapma şeklimizi de değiştirdi. On beş yıl önce Garmin egzersiz saatlerinin ilk modellerinden bir tane almıştım, saatle bilek ağırlığı arası, kocaman dikdörtgen bir aletti. O kadar ağırdı ki dengelemek için öbür elimde bir su şişesi taşımak zorunda kalıyordum. Birkaç dakikada bir GPS sinyalini kaybediyordu, pil ömrü de o kadar kısıtlıydı ki uzun koşularda hiçbir işe yaramıyordu. Günümüzde her adımı yakalayan daha ucuz ve daha küçük takılabilir cihazlar var. Bu harika ama aynı zamanda saplantıya davetiye çıkarıyor. Egzersiz bağımlılığı psikiyatrik uzmanlık alanı hâline geldi çünkü sporculara her hareketleri, daha da kötüsü, hareketsizlikleri sürekli hatırlatılıyor. Egzersiz saati takan kişiler bir artırma döngüsüne esir düşüyorlar. Geçen hafta altın standart on bin adımken bu hafta on bir bine çıkıyor. Haftaya on iki bin, sonra on dört bin. Bu eğilim sonsuza kadar süremez ama yine de bir sürü insan stres kırıkları ve başka ciddi sakatlıklar pahasına, sadece birkaç ay önce çok daha hafif bir egzersiz yüküyle ulaşabildikleri endorfin düzeyini yakalamaya uğraşıyor.

Hayatımıza sızan yeni teknoloji alışverişten, işten ve pornodan kaçmayı da zorlaştırdı. Bir zamanlar akşamın geç saatleriyle sabahın erken saatleri arasında alışveriş veya iş yapmak neredeyse

imkânsızdı ama artık günün her saati internetten alışveriş yapabilir ve işyerinize bağlanabilirsiniz. Gazete büfesinden *Playboy* dergisi çalma günleri de geçmişte kaldı, tüm gereken bir web tarayıcısı ve kablosuz bağlantı. Hayat her zamankinden daha rahat ama bu rahatlık baştan çıkarıcı bir silah.

Peki, nasıl geldik buraya?

İlk "davranışsal bağımlılar" iki aylık bebeklerdi.[8] 1968'de Aralık ayının başlarında, insan görüşü üzerine çalışan kırk bir psikolog görme yeteneğimizin bazen neden bozulduğunu tartışmak üzere New York'ta Sinir ve Akıl Hastalıkları Araştırma Derneği yıllık toplantısında bir araya geldi. Önde gelen akademisyenlerin hepsi oradaydı. Roger Sperry on üç yıl sonra Nobel Tıp Ödülü'nü kazanacaktı. Sinirbilimci Wilder Penfield'dan "yaşayan en büyük Kanadalı" diye söz ediliyordu, Stanford Üniversitesi'nden William Dement ise "uyku ilacının babası" unvanını almıştı.

Toplantıya gelenler arasında on yıl önce insan gelişimi konusundaki ilk programı oluşturmak üzere Harvard Üniversitesi'ne katılmış olan psikolog Jerome Kagan da vardı. Yarım yüzyıl sonra emekli olduğunda gelmiş geçmiş en saygın psikologlar listesinde yirmi ikinci sırada (Carl Jung, Ivan Pavlov ve Noam Chomsky gibi devlerin üstünde) yer alacaktı.

Kagan toplantıda bebeklerde görsel dikkat konusunu ele aldı. İki aylık bebeklerin neye bakıp, neyi görmezden geleceklerini nasıl bildiklerini sordu. Gelişmekte olan beyinleri durmadan değişen görsel bilgilerin bombardımanına tutuluyor, yine de bir şekilde bazı görüntülere odaklanıp, diğerlerini görmezden gelmeyi öğreniyorlar. Kagan çok küçük bebeklerin hareketli ve keskin hatlı cisimlerle ilgilendiklerini fark etmişti. Bir araştırmacı önlerinde bir tahta blok salladığında gözlerini ondan alamıyorlardı. Kagan'a göre bu bebekler "kontur ve hareket bağımlılığı" sergiliyorlardı.

Günümüzün standartlarına göre bebeklerde davranışsal bağımlılıklardan söz etmek elbette biraz abartı olur. Kagan onların gözlerini alamadıklarını söylerken haklıydı ama bugün davranışsal bağımlılıkla ilgili düşüncelerimiz oldukça farklı. Karşı koyamadığımız bir içgüdüden fazlası söz konusu, yoksa göz kırpmak ve nefes almak da onlara dâhil olurdu. (Bayılana kadar nefesinizi tutmayı deneyin; beyniniz sonunda sizi tekrar nefes almaya zorlayacaktır. Nefes alıp vermeyi istemsiz olarak yaptığımıza göre nefes almayı unuttuğumuz için ölmemiz de pek olası değildir.) Modern tanımlar bağımlılığın sonuç olarak kötü bir şey olduğunu kabul etmektedir. Bir davranış, ancak zarar verici sonuçları şu anda verdiği ödüllerden ağır basıyorsa bağımlılık yapıcıdır. Nefes almak ve tahta bloklara bakmak bağımlılık yapıcı değildir çünkü her ne kadar karşı konması zor olsa da tehlikeli değillerdir. Bağımlılık, zarar verici ve vazgeçmesi güç bir deneyime derinden bağlı olmaktır. Yemek, içmek, birtakım maddeleri enjekte etmek veya sigara içmek davranışsal bağımlılıklardan değildir. Bir kişi kısa vadede büyük bir psikolojik gereksinimi karşılamakla birlikte uzun vadede önemli ölçüde zarar verecek bir davranışa karşı koyamıyorsa, o bir davranışsal bağımlılıktır.

Obsesyon (saplantı) ve *kompülsiyon* (zorlanım) davranışsal bağımlılıkla yakın akrabadır. Obsesyonlar insanın düşünmekten kendini alamadığı düşünceler, kompülsiyonlar ise sergilmekten kendini alamadığı davranışlardır. Bağımlılıklarla obsesyonlar ve kompülsiyonlar arasında temel bir fark vardır. Bağımlılıklar hemen bir ödül veya olumlu pekiştirme vaadi içerirler. Obsesyon ve kompülsiyonlar ise tam aksine, *gerçekleştirilmemesi* şiddetle tatsız şeylerdir. Rahatlama (olumsuz pekiştirme) vaat ederler, ancak bu yerine getirilmiş bir bağımlılığın çekici ödülü değildir. (Birbirleriyle bu kadar yakından ilişkili oldukları için bu kitapta üç terimi de kullanacağım.)

Davranışsal bağımlılığın saplantılı tutku şeklinde bir üçüncü akrabası daha vardır.[9] 2003'te araştırmacı Robert Vallerand'ın önderliğinde yedi Kanadalı psikolog, tutku kavramını ikiye ayıran bir tez

yazdılar. "Tutku, insanların hoşlandığı, önemli bulduğu, zaman ve enerji ayırdığı bir etkinliğe duyulan güçlü eğilim olarak tanımlanır," diyorlardı. Uyumlu tutkular, insanların bağlayıcı koşullar olmaksızın yapmayı seçtiği, gayet sağlıklı aktivitelerdir; yaşlıca bir adamın gençliğinden beri uğraştığı tren maketleri veya orta yaşlı bir kadının boş vakitlerinde yaptığı bir dizi soyut resim gibi. Araştırmacılar, "İnsanlar böyle bir aktiviteyle uğraşmak zorunda değiller ama özgür bir şekilde bunu yapmayı seçiyorlar. Bu tür bir tutkuyla seçilen etkinlik, insanın kimliğinin önemli fakat baskın olmayan bir parçasıdır ve yaşamının diğer yönleriyle uyum içindedir," diyordu.

Saplantılı tutkular ise sağlıksız ve bazen de tehlikelidir. Keyif almanın ötesinde bir gereksinim güdüsüyle, davranışsal bağımlılıklar üretmeleri muhtemeldir. Araştırmacıların tanımıyla: "Kişi o tutkulu etkinlikle uğraşmaktan kendini alamaz. Tutku normal seyrini izlemelidir çünkü artık yöneten odur. Kişinin kendi kontrolünden çıkan aktivite, onun kimliğinde gitgide orantısız bir yer kaplamaya başlar ve hayatındaki diğer aktivitelerle çatışmaya neden olur." Bu, ev ödevini yapmak ve uyumak yerine bütün gece video oyunu oynayan ergenin durumudur. Bir zamanlar sadece keyif için koşarken şimdi kendini her gün belli bir tempoda en az altı mil koşmak zorunda hisseden, vücudunu aşırı zorladığı için sakatlandığı hâlde bunu sürdüren bir koşucu da aynı durumdadır. Artık yürüyemez hâle gelene kadar her gün koşmaya devam eder çünkü kimliği ve esenliği vazgeçemediği bu davranışla iç içe geçmiştir. Uyumlu tutkular "hayatı yaşanası kılar", saplantılı bir tutku ise zihne eziyet eder.

Bağımlılıkların tamamen davranışsal olabileceği düşüncesine katılmayan da var elbette. "Maddeler nerede?" diye soruyorlar. "Eğer video oyunlarına veya akıllı telefonlara bağımlı olunabiliyorsa, neden çiçek koklamaya veya geri geri yürümeye olunamasın?" Teoride bunlara da bağımlı *olunabilir.* Eğer derin bir gereksinimi karşılıyorlarsa, onlarsız

olamıyorsanız, hayatınızın başka yönlerini ihmal edip onlarla uğraşıyorsanız, çiçek koklamaya veya geri geri yürümeye davranışsal bağımlılık geliştirmişsiniz demektir. Büyük ihtimalle bu özel davranışlara bağımlı olan pek insan yoktur ama yine de akıl almaz değiller. Bu arada, bir akıllı telefon, çekici bir video oyunu veya e-posta kavramı ile karşılaşınca benzer semptomlar gösteren çok ama çok insan var.

"Bağımlılık" teriminin nüfusun çoğunluğu için kullanılamayacağını söyleyenler de var. "Bu 'bağımlılık' teriminin değerini düşürmüyor mu? Anlamsız hâle getirip içini boşaltmıyor mu?" diye soruyorlar. 1918'de bir grip salgını yetmiş beş milyon kişinin ölümüne neden olduğunda, kimse grip tanısının anlamsız olduğunu öne sürmemişti. Tam da bu kadar çok kişiyi etkilediği için konuyla acilen ilgilenilmesi gerekmişti. Davranışsal bağımlılıklar için de aynı şey söz konusudur. Akıllı telefonlar ve e-posta, hem toplumsal dokunun bir parçası oldukları, hem de psikolojik açıdan zorlayıcı deneyimleri destekledikleri için karşı konması zor şeylerdir ve gelecek on yıllarda bağımlılık yapıcı başka deneyimler de olacaktır. Onları tanımlamak için sulandırılmış bir terim kullanmamalıyız; ne kadar ciddi olduklarını, toplu esenliğimize ne kadar zarar verdiklerini ve ne kadar ilgi gerektirdiklerini kabullenmeliyiz. Şu ana kadarki bulgular endişe verici ve eğilimler bakılırsa tehlikeli sularda ilerlemeye devam ettiğimizi gösteriyor.

Yine de "davranışsal bağımlılık" terimini dikkatli kullanmak önemli.[10] Etiketler insanları her yerde bir bozukluk görmeye itebilir. Terim ilk popüler olduğunda, aniden utangaç çocuklara "Asperger sendromu" etiketi yapıştırılmıştı; duyguları çabuk değişen kişiler de benzer şekilde "bipolar" olarak yaftalanmıştı. Psikiyatr ve bağımlılık konusunda uzman olan Allen Frances de "davranışsal bağımlılık" teriminden dolayı kaygı duyanlardan. "İnsanların %35'inde görülen bir bozukluk varsa, o sadece insan doğasının bir parçasıdır," diyor. "Davranışsal bağımlılığı tıbbileştirmek bir hatadır. Tayvan ve Kore'de yaptıklarını yapmalıyız. Onlar davranışsal bağımlılığı tıbbi değil, sosyal bir sorun olarak görüyorlar." Katılıyorum. Günde doksan dakikadan fazla akıllı telefon kullanan herkesin tedavi edil-

mesi gerekmiyor. Tamam ama akıllı telefonları bu kadar çekici yapan ne? Ortak yaşamlarımızda gittikçe büyüyen rolleriyle ilgili denetim ve denge unsurları geliştirmemiz gerekiyor mu? Bu kadar kişiyi etkileyen bir semptomun yeni bir norma dönüşmesi, onu daha az gerçek veya daha kabul edilebilir yapmaz. İlgilenmemiz gerekip gerekmediğine ve gerekiyorsa bunu ne şekilde yapacağımıza karar vermek için, o semptomu anlamamız gerekir.

Peki davranışsal bağımlılıklar ne kadar yaygın?[11] İnsanları hastanelik eden veya normal sayılacak yaşamlar sürmekten alıkoyan en sakatlayıcı bağımlılıklar oldukça nadirdir ve nüfusun çok küçük bir yüzdesini etkiler. Ilımlı davranışsal bağımlılıklar ise çok daha yaygındır. Bu bağımlılıklar hayatlarımızı daha az değerli yapar, işte ve oyunda etkinliğimizi azaltır ve başkalarıyla etkileşimimizi kısıtlar. Ciddi bağımlılıklardan daha hafif psikolojik travmalara yol açarlar, ancak bu görece hafif travmalar bile zaman içinde birikerek insanın sağlığını bozar.

Kaç kişinin davranışsal bağımlılıktan muzdarip olduğunu hesaplamak çok güçtür çünkü bu bağımlılıkların çoğu bildirilmez. Bu soruyu araştıran düzinelerce çalışma yapılmış, en kapsamlısı ise yirmi yıldan fazladır davranışsal bağımlılıkları inceleyen İngiliz psikoloji profesörü Mark Griffiths'ten gelmiştir. Kariyerinin ilk yarısında beş yüzden fazla araştırma yayınlamış birinden beklenebileceği gibi, hızlı ve tutkuyla konuşan bir adam. Değerli bir öğrenci olan Griffiths doktorasını yirmi üç yaşında, internetin patlamasından birkaç yıl önce tamamlamıştır. "1994 yılıydı," diye anlatır, "İngiliz Psikoloji Derneği'nin senelik toplantısında teknoloji ve bağımlılık konusunda bir çalışma sunuyordum ve konuşmadan sonra bir basın toplantısı vardı. O sırada insanlar kumar makinesi, video oyunu ve televizyon bağımlılıklarından söz ediyorlardı. Derken birisi internet denen yeni şeyi duyup duymadığımı ve bunun yeni bağımlılık türlerine yol açıp

açamayacağını sordu." Griffiths önceleri internete ne anlam vereceğini bilememiş ama bağımlılığa çıkan bir yol olması fikri çok ilgisini çekmişti. Hükümet fonuna başvurarak konuyu araştırmaya başladı.

Gazeteciler sıklıkla Griffiths'e davranışsal bağımlılıkların ne kadar yaygın olduğunu soruyorlardı ama o kesin bir cevap vermekte zorlanıyordu. Elinde yararlanılabilir veri yoktu. Bunun üzerine Güney California Üniversitesi'nden iki araştırmacıyla işbirliği yapmaya karar verdi. Düzinelerce çalışmayı inceleyip her birini sıkı bir değerlendirmeden geçirerek eledikten sonra, 2011'de uzun ve ayrıntılı bir inceleme raporu yayınladılar. Sadece on altı ile altmış beş yaş arası, kadınlı erkekli, en az beş yüz katılımcı üzerinde yapılmış ve güvenilir, titiz araştırmalarla desteklenen ölçüm yöntemleri kullanılmış olan çalışmalar, rapor kapsamına alınmıştı. Ortaya çıkan rapor, toplamda dört kıtadan bir buçuk milyon katılımcıyla yapılmış seksen üç etkileyici çalışmayı içeriyordu. Bunlar alkol, nikotin, narkotik ve diğer madde bağımlılıklarının yanı sıra kumar, aşk, seks, alışveriş, internet, egzersiz ve iş bağımlılıklarına odaklanmış çalışmalardı.

Sözün özü: İnsanların yüzde 41 gibi şaşırtıcı bir oranı son on iki ay içinde en az bir davranışsal bağımlılıktan muzdarip olmuştu. Bunlar önemsiz bozukluklar değildi, Griffiths ve çalışma arkadaşları nüfusun neredeyse yarısının yaşadığı belirtileri şöyle anlatıyorlardı:

> . . . davranışı durdurma veya sürdürme seçimini özgürce yapamama (kontrol kaybı) ve davranış-kaynaklı olumsuz sonuçlar yaşama. Bir başka deyişle, kişi davranışın ne zaman ortaya çıkacağını, ne kadar süreceğini, ne zaman sona ereceğini veya başka hangi davranışların o bağımlılık yapıcı davranışla ilişkilendirilebileceğini güvenilir bir şekilde öngöremez hâle gelir. Bunun sonucunda diğer aktivitelerden ya vazgeçer ya da devam etse bile onlardan artık eskisi kadar keyif almaz. Bağımlılık yapıcı davranışın daha ileri sonuçları, yaşamdaki rollerin (örneğin iş, sosyal etkinlikler veya hobiler) işleyişini engelleme, sosyal ilişkilerin bozulması, suçlar veya yasal sorunlar, tehli-

keli durumlara karışma, fiziksel hasar ve sakatlanma, maddi kayıplar veya duygusal travmaları içerebilir.

Bu bağımlılıklardan bazıları teknolojik yenilikler ve sosyal değişimle birlikte büyümeye devam eder. Yakın zamanda yapılan bir araştırma nüfusun yüzde kırka ulaşan bir yüzdesinin e-posta, oyunlar veya porno gibi internet tabanlı bir tür bağımlılıktan muzdarip olduğunu ileri sürüyordu.[12] Bir başkası da ABD'li üniversite öğrencilerinden oluşan örnek grubun %48'inin "internet bağımlısı" olduğunu, %40'lık bir diğer grubun ise sınırda veya potansiyel bağımlı olduğunu buldu. İnternet etkileşimlerini ele almaları istenen öğrencilerin çoğu, olumsuz sonuçlara yöneliyor ve internette çok fazla zaman geçirdikleri için işlerinin, ilişkilerinin ve aile hayatlarının kötüye gittiğini anlatıyorlardı.

Bu noktada, kendinizin veya sevdiğiniz birinin "internet bağımlısı" sayılıp sayılmayacağını merak ediyor olabilirsiniz. Aşağıda internet bağımlılığını ölçmekte yaygın olarak kullanılan yirmi maddelik İnternet Bağımlılığı Testi'nden beş soruluk bir örnek var.[13] Her soruyu ölçekteki gibi 0'dan 5'e kadar bir puan vererek cevaplayın:

İnternet Bağımlılığı Testi

Aşağıdaki ölçeği kullanarak listedeki her davranışın sıklığı için en uygun cevabı seçin:

0 = Hiç
1 = Nadiren
2 = Arada sırada
3 = Sık sık
4 = Çok sık
5 = Her zaman

Ne sıklıkta internette planladığınızdan daha fazla zaman geçirdiğinizi fark ediyorsunuz? ______

Hayatınızdaki kişiler ne sıklıkta sizin internette geçirdiğiniz süreden şikâyet ediyorlar? ______

Ne sıklıkta yapmanız gereken başka bir işten önce e-postalarınızı kontrol ediyorsunuz? ______

Ne sıklıkta geç saatte internete girdiğiniz için uykusuz kalıyorsunuz? ______

İnternetteyken ne sıklıkta kendi kendinize "sadece birkaç dakika kalacağım" diyorsunuz? ______

Toplamda 7 veya daha az puan aldıysanız, hiçbir internet bağımlılığı belirtisi göstermiyorsunuz demektir. 8 ile 12 arası bir puan hafif internet bağımlılığına işaret ediyor; bazen fazla kaçsa bile genelde internet kullanımınızı kontrol edebiliyorsunuz. 13 ile 20 arası bir puan orta düzeyde bir bağımlılığın işareti, yani internetle ilişkiniz sizin için "arada sırada veya daha sık" sorun oluyor. 21 ile 25 arası bir puan ise ciddi bir internet bağımlılığını gösteriyor ve internetin "hayatınızda ciddi sorunlara" yol açtığı anlamına geliyor. (Yüksek puanla nasıl başa çıkılacağı sorusuna bu kitabın üçüncü kısmında döneceğim.)

İnternet bağımlılığının ötesinde, insanların yüzde 46'sı akıllı telefonları olmadan yaşamaya dayanamayacaklarını söylüyor (bazıları telefonlarına bir şey olacağına kendilerine olmasını tercih ediyor)[14] ve ergenlerin yüzde 80'i telefonlarını en az saatte bir kere kontrol ediyor.[15] 2008'de yetişkinler günde ortalama on sekiz dakikayı telefonda geçirirken, 2015'te bu süre günde iki saat kırk sekiz dakikaya çıkmış.[16] Mobil cihazlara geçiş bu açıdan tehlikeli çünkü sizinle birlikte her yere taşınabilen bir cihaz, her zaman için bağımlılık yaratmaya daha uygundur. Bir araştırmada, katılımcıların yüzde 60'ı çok daha önce durmayı planladıkları hâlde televizyon dizilerinin düzinelerce bölümünü arka arkaya seyrettiklerini söylemiştir. İnsanların yüzde 59 kadarı, sosyal medya sitelerine bağımlı olduğunu ve bu durumun eninde sonunda onları mutsuz ettiğini söylüyor. Bu grubun yarısı, bu siteleri en azından saatte bir kere ziyaret etme ihtiyacından söz ediyor. Bir saati geçerse meraklandıklarını, kendilerini huzursuz hissettiklerini ve konsantre olamadıklarını söylüyorlar. Bu arada, 2015 yılında akıllı telefon bağımlılarının sayısı 280 milyondu. Bir araya gelerek "Nomofobi Birleşik Devletleri"ni kurmuş olsalardı bu, Çin, Hindistan ve Amerika Birleşik Devletleri'nden sonra dünyanın en kalabalık nüfusa sahip dördüncü ülkesi olurdu.

Microsoft Kanada'nın 2000 tarihli bir raporuna göre, ortalama bir insanın dikkat süresi on iki saniyeydi; 2013'e gelindiğinde bu rakam sekiz saniyeye düştü.[17] (Yine Microsoft'a göre, bir Japon balığının ortalama dikkat süresi dokuz saniyedir.) Rapor "İnsanların dikkati

azalıyor," diye açıklıyordu. On sekiz ile yirmi dört yaş arası grubun yüzde yetmiş yedisi, hiçbir şey olmadığı hâlde başka herhangi bir şey yapmadan önce hemen telefonlarına uzandıklarını söylüyordu. Yüzde seksen yedi, sıklıkla çevreleriyle ilgilenmeyip arka arkaya televizyon dizisi izliyordu. Microsoft iki bin genç yetişkinden bir bilgisayar ekranında görüntülenen bir dizi rakam ve harfe odaklanmalarını istediğinde sosyal medyada daha az zaman geçirenlerin çok daha başarılı olması daha da endişe vericidir.

Bağımlılık ilk başta bambaşka bir tür güçlü bağ anlamına geliyordu: Antik Roma'da bağımlı olmak, kölelik cezası almış olmak demekti.[18] Birine para borcunuz var ve ödeyemiyorsanız, *bağımlılığa* mahkûm edilirdiniz. Borcunuzu ödeyene kadar alacaklının kölesi olarak çalışmaya zorlanırdınız. *Bağımlılık* kelimesinin ilk kullanımı buydu, sonraları koparılması zor olan her türlü bağı anlatmak için kullanılacak şekilde değişti. Şarap sevenlere şarap bağımlısı, okumayı sevenlere kitap bağımlısı deniyordu. Bağımlı olmanın temelde yanlış bir yanı yoktu; bağımlıların birçoğu sadece yemeyi, içmeyi, kâğıt oynamayı ya da kitap okumayı *gerçekten* seven insanlardı. Bağımlı olmak bir konuda tutkulu olmak demekti ve yüzyıllar geçtikçe *bağımlılık* kelimesinin etkisi azaldı.

1800'lerde, tıp mesleği bu kelimeyi yeniden canlandırdı. Özellikle 1800'lerin sonuna doğru, kimyagerler kokaini sentezlemeyi öğrendiklerinde, doktorlar özel bir ilgi göstermeye başladılar çünkü kullananları bu maddeden uzaklaştırmak gittikçe zorlaşmıştı. Kokain önceleri bir mucize gibi görünmüştü; onun sayesinde yaşlılar yeniden kilometrelerce yürüyebiliyor, tükenmiş durumdakilerin zihinleri berraklaşıyordu. Ancak, sonunda kullanıcıların çoğu bağımlı oldu ve birçoğu da hayatta kalamadı.

Birazdan davranışsal bağımlılığa geri döneceğim ama onun yükselişini anlayabilmek için önce madde bağımlılığına odaklanmam

gerekecek. "Bağımlılık" kelimesi sadece iki yüzyıldır madde bağımlılığı anlamına geliyor, oysa insangiller binlerce yıldır madde bağımlılıkları yaşıyor. DNA bulguları, bundan kırk bin yıl kadar önce Neandertal'lerde DRD4-7R olarak bilinen bir genin varlığına işaret ediyor.[19] DRD4-7R risk alma, yenilik arayışı ve heyecan arayışı dâhil olmak üzere, Neandertalleri daha erken insansı maymunlardan ayıran bir grup davranıştan sorumludur. Neandertal öncesi insansı maymunlar ürkekti ve riskten sakınırlardı, Neandertaller ise tatmin olmuyor ve sürekli keşif peşinde koşuyorlardı. DRD4-7R'den biraz değişik olan DRD4-4R hâlen nüfusun yaklaşık yüzde onunda bulunmaktadır ve bu geni taşıyan kişiler korkusuzca tehlikeye atılmaya ve çoklu bağımlılıklara diğerlerinden çok daha yatkındır.

İlk bağımlı insanı tam olarak belirlemek olanaksız olmakla birlikte kayıtlar onun on üç bin yıldan daha da önce yaşamış olduğuna işaret etmektedir.[20] Dünya o zamanlar bambaşka bir yerdi. Neandertallerin soyu çoktan tükenmişti ama dünya hâlâ buzullarla kaplıydı, mamutların yok olmasına daha iki bin yıl vardı ve insanlar da koyunları, domuzları, keçileri ve inekleri evcilleştirmeye yeni başlıyordu. Çiftçilik ve tarım ancak birkaç bin yol sonra başlayacaktı ama Güneydoğu Asya'nın Timor adasında birisi tesadüfen betel cevizi denen palmiye tohumunu keşfetti.

Betel cevizi, modern sigaranın antik ve kaba kuzeni sayılır. İçinde arekolin olarak bilinen ve nikotine çok benzer etki yapan, kokusuz ve yağlı bir sıvı vardır.[21] Betel cevizi çiğnemek damarları genişletir, daha rahat nefes almayı sağlar, kanın pompalanma hızını artırır ve keyif verir. İnsanlar sıklıkla, betel cevizi çiğnedikten sonra daha berrak düşünebildiklerini iddia ederler. Güney ve Güneydoğu Asya'da hâlâ çok sevilen ve tercih edilen bir maddedir.

Ancak, betel cevizinin kötü bir yan etkisi vardır. Çok sık çiğnerseniz dişlerinizi karartır, çürütür ve dökülmelerine neden olabilir. Bu bariz kozmetik bedele rağmen, dişleri dökülürken bile çiğnemeye devam eden pek çok kullanıcı vardır. Bundan iki bin yıl önce Çin imparatoru Zhou Zhengwang Vietnam'ı ziyaret ettiğinde, kendi-

azalıyor," diye açıklıyordu. On sekiz ile yirmi dört yaş arası grubun yüzde yetmiş yedisi, hiçbir şey olmadığı hâlde başka herhangi bir şey yapmadan önce hemen telefonlarına uzandıklarını söylüyordu. Yüzde seksen yedi, sıklıkla çevreleriyle ilgilenmeyip arka arkaya televizyon dizisi izliyordu. Microsoft iki bin genç yetişkinden bir bilgisayar ekranında görüntülenen bir dizi rakam ve harfe odaklanmalarını istediğinde sosyal medyada daha az zaman geçirenlerin çok daha başarılı olması daha da endişe vericidir.

Bağımlılık ilk başta bambaşka bir tür güçlü bağ anlamına geliyordu: Antik Roma'da bağımlı olmak, kölelik cezası almış olmak demekti.[18] Birine para borcunuz var ve ödeyemiyorsanız, *bağımlılığa* mahkûm edilirdiniz. Borcunuzu ödeyene kadar alacaklının kölesi olarak çalışmaya zorlanırdınız. *Bağımlılık* kelimesinin ilk kullanımı buydu, sonraları koparılması zor olan her türlü bağı anlatmak için kullanılacak şekilde değişti. Şarap sevenlere şarap bağımlısı, okumayı sevenlere kitap bağımlısı deniyordu. Bağımlı olmanın temelde yanlış bir yanı yoktu; bağımlıların birçoğu sadece yemeyi, içmeyi, kâğıt oynamayı ya da kitap okumayı *gerçekten* seven insanlardı. Bağımlı olmak bir konuda tutkulu olmak demekti ve yüzyıllar geçtikçe *bağımlılık* kelimesinin etkisi azaldı.

1800'lerde, tıp mesleği bu kelimeyi yeniden canlandırdı. Özellikle 1800'lerin sonuna doğru, kimyagerler kokaini sentezlemeyi öğrendiklerinde, doktorlar özel bir ilgi göstermeye başladılar çünkü kullananları bu maddeden uzaklaştırmak gittikçe zorlaşmıştı. Kokain önceleri bir mucize gibi görünmüştü; onun sayesinde yaşlılar yeniden kilometrelerce yürüyebiliyor, tükenmiş durumdakilerin zihinleri berraklaşıyordu. Ancak, sonunda kullanıcıların çoğu bağımlı oldu ve birçoğu da hayatta kalamadı.

Birazdan davranışsal bağımlılığa geri döneceğim ama onun yükselişini anlayabilmek için önce madde bağımlılığına odaklanmam

gerekecek. "Bağımlılık" kelimesi sadece iki yüzyıldır madde bağımlılığı anlamına geliyor, oysa insangiller binlerce yıldır madde bağımlılıkları yaşıyor. DNA bulguları, bundan kırk bin yıl kadar önce Neandertal'lerde DRD4-7R olarak bilinen bir genin varlığına işaret ediyor.[19] DRD4-7R risk alma, yenilik arayışı ve heyecan arayışı dâhil olmak üzere, Neandertalleri daha erken insansı maymunlardan ayıran bir grup davranıştan sorumludur. Neandertal öncesi insansı maymunlar ürkekti ve riskten sakınırlardı, Neandertaller ise tatmin olmuyor ve sürekli keşif peşinde koşuyorlardı. DRD4-7R'den biraz değişik olan DRD4-4R hâlen nüfusun yaklaşık yüzde onunda bulunmaktadır ve bu geni taşıyan kişiler korkusuzca tehlikeye atılmaya ve çoklu bağımlılıklara diğerlerinden çok daha yatkındır.

İlk bağımlı insanı tam olarak belirlemek olanaksız olmakla birlikte kayıtlar onun on üç bin yıldan daha da önce yaşamış olduğuna işaret etmektedir.[20] Dünya o zamanlar bambaşka bir yerdi. Neandertallerin soyu çoktan tükenmişti ama dünya hâlâ buzullarla kaplıydı, mamutların yok olmasına daha iki bin yıl vardı ve insanlar da koyunları, domuzları, keçileri ve inekleri evcilleştirmeye yeni başlıyordu. Çiftçilik ve tarım ancak birkaç bin yol sonra başlayacaktı ama Güneydoğu Asya'nın Timor adasında birisi tesadüfen betel cevizi denen palmiye tohumunu keşfetti.

Betel cevizi, modern sigaranın antik ve kaba kuzeni sayılır. İçinde arekolin olarak bilinen ve nikotine çok benzer etki yapan, kokusuz ve yağlı bir sıvı vardır.[21] Betel cevizi çiğnemek damarları genişletir, daha rahat nefes almayı sağlar, kanın pompalanma hızını artırır ve keyif verir. İnsanlar sıklıkla, betel cevizi çiğnedikten sonra daha berrak düşünebildiklerini iddia ederler. Güney ve Güneydoğu Asya'da hâlâ çok sevilen ve tercih edilen bir maddedir.

Ancak, betel cevizinin kötü bir yan etkisi vardır. Çok sık çiğnerseniz dişlerinizi karartır, çürütür ve dökülmelerine neden olabilir. Bu bariz kozmetik bedele rağmen, dişleri dökülürken bile çiğnemeye devam eden pek çok kullanıcı vardır. Bundan iki bin yıl önce Çin imparatoru Zhou Zhengwang Vietnam'ı ziyaret ettiğinde, kendi-

sini ağırlayanlara dişlerinin neden siyah olduğunu sormuş. "Betel çiğnemenin ağız sağlığı için iyi olduğunu, onun için dişlerinin karardığını" anlatmışlar. Bu biraz şüpheli bir mantık elbette. Bir yerleriniz kömür karasına dönüşürken bunun sağlıklı olduğu sonucuna varabilmek için ufkunuz çok geniş olmalı.

Antik bağımlılar yalnızca Güney Asyalılar değildi. Diğer medeniyetler de yerel olarak yetişen ne varsa araştırıyordu. Arap Yarımadası ve Afrika Boynuzu bölgelerinde yaşayanlar binlerce yıldır khat (Yemen otu) yapraklarını çiğnemektedir; bu yapraklar metamfetamin gibi uyarıcı etki yapar. Khat kullananları konuşkan, coşkulu ve hiperaktif olur, kalp atışları fincanlar dolusu sert kahve içmiş gibi hızlanır. Yaklaşık aynı zamanlarda Avustralya Aborijinleri pituri bitkisini, Kuzey Amerikalı çağdaşları ise tütünü keşfettiler. Bu iki bitki de hem tüttürülebilir hem çiğnenebilir ve ikisinde de yüklü miktarda nikotin vardır. Bu arada, yedi bin yıl önce, And Dağları'nda yaşayan Güney Amerikalılar da büyük komünal toplantılarda koka yaprağı çiğnemeye başladılar. Diğer yarıkürede ise Samaryalılar afyon hazırlamayı öğreniyorlardı; afyonu öyle keyif verici buldular ki hazırlama talimatlarını küçük kil tabletlerin üzerine kazıdılar.

Bildiğimiz anlamda madde bağımlılığı ise görece yenidir, çünkü ileri kimya ve pahalı donanıma dayalıdır. *Breaking Bad* adlı televizyon dizisinde kimya öğretmeniyken met (metamfetamin) aşçılığına başlayan Walter White, ürününün saflığına takmıştır. Ürettiği %99,1 saflığındaki "Blue Sky" [Mavi Gökyüzü] ile dünya çapında büyük bir saygınlık ve milyonlarca dolar uyuşturucu parası kazanır. Oysa gerçekte met bağımlıları ne bulurlarsa alırlar, bunu bilen met satıcıları da ham ürüne saflığını azaltan katkı maddeleri karıştırırlar. Saflığa verilen önem ne olursa olsun, bu uyuşturucunun üretim süreci teknik ve karmaşıktır. Aynı şey, yapıları ana maddelerini içe-

ren bitkinin işlenmemiş hâlinden kimyasal açıdan çok farklı olan diğer birçok uyuşturucu için de geçerlidir.

Uyuşturucuların büyük bir iş kolu hâline gelmesinden önce, doktorlar ve kimyagerler onların etkilerini deneme yanılma ile veya tesadüfen buluyorlardı. 1875'te yetmiş sekiz yaşındaki Sir Robert Christison İngiliz Tıp Birliği'nin kırk dördüncü başkanlığına seçildi.[22] Christison uzun boylu, ciddi ve eksantrik bir adamdı. Doktorluk yapmaya elli yıl önce, adam öldürmeye eğilimli İngilizlerin birbirlerini arsenik, striknin ve siyanürle zehirlemeyi öğrendikleri zamanlarda başlamıştı. Christison bunların ve başka toksinlerin insan vücudunu nasıl etkilediklerini merak etti. Gönüllü bulmak zordu, o nedenle yıllar boyu tehlikeli zehirleri önce yutup sonra kusarak kendi üzerinde denedi, bilincini kaybetmeden önce etkilerini gerçek zamanlı olarak yazıyordu.

Denediği toksinlerden biri ağzını uyuşturan, uzun süreli bir enerji patlaması yaratan ve ona kendini seksen yaşından onlarca yaş daha genç hissettiren küçük yeşil bir yapraktı. Christison o kadar canlanmıştı ki uzun bir yürüyüşe çıkmaya karar verdi. Dokuz saatte on beş mil yürüdükten sonra evine döndü ve kendisini ne acıkmış ne de susamış hissettiğini yazdı. Ertesi sabah uyandığında hâlâ zinde ve yeni güne hazır hissediyordu. Christison'ın çiğnediği şey koka yaprağı, yani ünlü uyarıcı kuzeni kokainin varlığından sorumlu olan bitkiydi.

Bin mil güneydoğuda, Viyana'da ise, genç bir nörolog da kokain deneyleri yapmaktaydı. Sigmund Freud'u çoğu insan psikoloji, cinsellik ve rüyalarla ilgili teorileriyle hatırlar, hâlbuki zamanında kokaini teşvik etmesiyle de tanınıyordu. Kimyagerler bu uyuşturucuyu ilk olarak otuz yıl önce sentezlemişlerdi ve Freud, Christison'ın mucizevi on beş millik yürüyüşünü büyük bir ilgiyle okudu. Freud, kokainin sadece enerji vermekle kalmayıp tekrarlayan depresyon krizlerine ve hazımsızlığına da iyi geldiğini keşfetti. Nişanlısı Martha Bernays'a yazdığı dokuz yüzü aşkın mektubun birinde şöyle yazıyordu:

> Her şey yolunda giderse [kokain] hakkında bir yazı yazacağım ve öyle umuyorum ki tedavi biliminde kendine morfinin yanında, hatta ondan üstün bir yer edinecek... Depresyona ve hazımsızlığa karşı düzenli olarak çok küçük dozlarda alıyorum ve müthiş başarılı.

Freud'un hayatı hep inişler ve çıkışlarla doluydu ama Martha'ya yazdığı bu mektubun ardından gelen on yıl, özellikle çalkantılı oldu. Yüksek bir noktayla, 1884'te "Über Coca" [Koka Hakkında] başlıklı yazısının yayımlanmasıyla başladı.[23] "Über Coca" Freud'un deyişiyle "bu sihirli maddeye bir güzelleme" idi. Freud "Über Coca" dramasında her rolü oynuyordu; hem deneyi yapandı, hem denek, hem de neşeli bir yazar.

> Kokain aldıktan birkaç dakika sonra, insan ani bir coşku, bir hafifleme hissi yaşıyor. Dudaklarda ve damakta bir kıpırtı hissi, ardından aynı bölgelerde bir sıcaklık hissi oluyor . . . [Kokainin] psişik etkileri . . . canlılık ve bitmeyen bir coşkudan oluşuyor ve bunlar sağlıklı bir insanın normal coşkusundan hiçbir şekilde farklı değil.

"Über Coca" kokainin karanlık yanına da değiniyor ancak Freud endişeden çok hayranlıkla anlatıyor:

> Bu ilk denemede kısa bir süre toksik etkileri yaşadım... Nefes alışım yavaşladı ve derinleşti, kendimi yorgun ve uykulu hissettim; sık sık esnedim ve sanki biraz sersemledim... Eğer koka etkisindeyken yoğun çalışılırsa, üç beş saat geçtikten sonra kendini iyi hissetme duygusu azalıyor ve yorgunluğu atmak için bir doz daha koka almak gerekiyor.

Birçok psikolog Freud'u en ünlü teorilerinin sınanamaz olması nedeniyle eleştirmektedir (rüyalarında mağara gören erkeklerin

gerçekten rahim saplantısı mı vardır?) ama kokainle deney yaparken dikkatli olmayı savunuyordu. Mektuplarından anlaşıldığına göre, Freud kokainin de bağımlılık yapan her türlü uyarıcı gibi zamanla etkisini kaybettiğini ve belirtilerin hafiflediğini keşfetmişti. İlk sarhoşluğu yeniden yaratmanın tek yolu tekrarlanan ve gittikçe artan dozlardı. En az on iki yüksek doz kullandı ve sonunda bağımlı hâle geldi. Uyuşturucusuz düşünmekte ve çalışmakta zorlanmaya başladı ve en parlak fikirlerinin kokain etkisindeyken tomurcuklandığına ikna oldu. 1895'te burnu enfekte oldu ve çöken burun deliklerini onarmak için bir dizi operasyon gerekti. Arkadaşı ve kulak burun boğaz uzmanı Wilhelm Fliess'e yazdığı bir mektupta kokainin etkilerini tüm ayrıntılarıyla anlattı. İşin tuhafı, burnunu rahatlatan tek şey yeni bir doz kokaindi. Ağrısı çok kötü olduğunda, burun deliklerine su ve kokain karışımı sürüyordu. Bir yıl sonra, morali bozulmuş hâlde, kokainin yararından çok zararı olduğu sonucuna vardı. 1896'da, kokainle ilk tanışmasından on iki yıl sonra, Freud bu uyuşturucuyu kullanmaktan tamamen vazgeçmek zorunda kaldı.

Nasıl olmuştu da Freud kokainin olumlu yanını görüp sarsıcı olumsuz yanını göz ardı etmişti? Uyuşturucuya ilk hayran olduğu zamanlarda, morfin bağımlılığının çaresi olduğunu düşünmüştü. Morfini birden bırakıp "ani yoksunluk" belirtileri gösteren, üşüme ve depresyon krizleriyle harap olan bir hastanın durumunu tarif etmişti. Ancak hasta kokain çekmeye başlayınca tamamen iyileşmiş, yüksek bir günlük doz yardımıyla bütün işlevlerini normal bir şekilde yerine getirir olmuştu. Freud'un en büyük hatası bu etkinin kalıcı olacağına inanmaktı:

> On gün sonra koka tedavisinden tamamen vazgeçmeyi başardı. Morfin bağımlılığını koka ile tedavi etmek, ille de bir bağımlılığın yerine bir başkasını koymakla sonuçlanmıyor ... koka kullanımı tamamen geçici.

Freud'un kokaine kanma nedenlerinden biri de bağımlılığın aklı ve vücudu zayıf insanları etkilediğine inanılan bir dönemde yaşıyor olmasıydı. Yüksek zekâ ile bağımlılığın bir arada olamayacağı düşünülüyordu ve Freud (Robert Christison gibi) kokaini entelektüel gücünün zirvesindeyken keşfetmişti. Bu uyuşturucuyu o kadar yanlış anlamıştı ki morfinin yerini alarak morfin bağımlılığını iyileştirebileceğine inandı. Bu inanca sahip tek kişi o değildi. Freud'un "Über Coca"yı yazmasından yirmi yıl önce, Amerikan İç Savaşı'nın son çatışmasında yaralanan bir Konfederasyon Ordusu albayı, morfin bağımlısı olmuştu. O da kokain karıştırılmış bir tentür kullanarak bu bağımlılığın üstesinden gelebileceğine inanıyordu. Yanılıyordu ama onun ilacı sonuçta dünyanın en yaygın kullanılan maddelerinden biri oldu.

İç Savaş 16 Nisan 1865'te, Paskalya akşamı, kısa fakat kanlı bir çatışmayla sona erdi. Birlik ve Konfederasyon orduları Columbus, Georgia yakınındaki Chattahoochee Nehri'nde karşı karşıya geldiler ve nehrin iki yakasını birleştiren iki köprünün yakınlarında at sırtında savaştılar. Columbus'un merkezine doğru uzanan bir köprünün yolunu kesmek isteyen şanssız Konfederasyon askeri John Pemberton, Birlik atlılarının oluşturduğu bir duvarla karşı karşıya kaldı. Kılıcını çekti ama daha kullanamadan vuruldu. Acı içinde gerilerken, Birlik askerlerinden biri kılıcıyla Pemberton'un göğsü ve karnında derin bir yara açtı. Pemberton çöküp kaldı, ölmek üzereyken bir arkadaşı onu sürükleyerek güvenli bir yere kaçırdı.

Pemberton hayatta kaldı ama kılıç yarası aylar boyunca yandı. Binlerce yaralı asker gibi o da ağrısını morfinle dindiriyordu. Önceleri askerî doktorlar uzun aralıklarla küçük dozlar veriyordu ama Pemberton uyuşturucudan etkilenmemeye başladı. Gittikçe daha sık ve daha yüksek dozlar istemeye başladı ve sonunda tam bir bağımlılık geliştirdi. Doktorlar ona uyuşturucuyu bıraktırmak için ellerinden geleni yaptıkları hâlde çabaları her adımda baltalanıyordu;

Pemberton savaştan önce eczacı olduğu için ordunun katkısı azaldıkça eskiden malzeme aldığı kişiler devreye giriyordu. Arkadaşları da endişelenmeye başladılar ve sonunda Pemberton morfinin vücuduna yarardan çok zarar verdiğini kabullenmek zorunda kaldı.

Bütün iyi biliminsanları ve daha sonra Freud'un da yapacağı gibi Pemberton da deneyler yaptı.[24] Amacı, kronik ağrıları gidermek için morfin yerine kullanılacak ama bağımlılık yapmayan bir şey bulmaktı. 1880'lere gelindiğinde, birçok yanlış başlangıçtan sonra, Pemberton French Wine Coca (kokalı Fransız şarabı) ile nihayet başarıyı yakaladı; şarap, koka yaprakları, kola cevizi ve damiana adında aromatik yapraklı bir çalıdan elde ettiği bir karışımdı bu. 1880'lerde henüz Gıda ve İlaç Kurumu yoktu, bu nedenle Pemberton nasıl işlediğinden tam emin olmadığı hâlde, toniğin tıbbi özellikleri hakkında istediği kadar şairane (ve dilbilgisi hatalarıyla dolu) konuşmakta özgürdü.1885'te bir gazeteye verdiği ilanda şöyle diyordu:

> French Wine Coca dünyadaki en bilgili ve bilimsel sağlık uzmanlarının 20.000'den fazlası tarafından onaylanmıştır...
>
> ... Amerikalılar dünyadaki en sinirli insanlardır... Herhangi bir sinirsel dert çeken herkese harika ve nefis deva French Wine Coca kullanmasını tavsiye ediyoruz; herhangi bir sinir rahatsızlığı çekenleri iyileştirmekte her zaman işe yarar; hazımsızlık, zihin ve vücut yorgunluğu, aşırı zayıflatan bütün kronik hastalıklar, mide hassasiyeti, kabızlık, migren ağrısı, nevralji, vs Coca Wine ile çabucak iyileşir...
>
> ... Coca cinsel organların en şahane bir canlandırıcısıdır ve bütün diğer ilaçlar başarısız olduğunda meni zayıflığını, iktidarsızlığı, vs iyileştirir...
>
> Morfine veya afyon alışkanlığına ya da alkol uyarıcılarının aşırı kullanımına bağımlı olan bahtsızlara, French Wine Coca büyük bir lütuf olduğunu kanıtlamıştır ve binlerce kişi onu tükenen ve batan bir sistemi hep sürdüren en kayda değer canlandırıcı ilan eder.

Sigmund Freud gibi Pemberton da kafein ve koka yaprağı karışımının, yerine bir başkasını koymaksızın morfin bağımlılığını yeneceğine inanıyordu. 1886'da yerel hükümet içki yasağı koyunca, Pemberton ilacından alkolü çıkardı ve Coca-Cola olarak yeniden adlandırdı.

Hikâye burada ikiye ayrılıyor. Coca-Cola ürün olarak aldı başını gitti, gittikçe güçlendi, önce büyük iş adamı Asa Candler, sonra da pazarlama dâhileri Ernest Woodruff ve W. C. Bradley'ye satıldı. Woodruff ve Bradley Cola'yı dükkândan eve taşımayı kolaylaştıracak altılı paketlerde satmak gibi parlak bir fikir geliştirdiler ve ikisi de tahmin edilemeyecek kadar zengin oldu. John Pemberton içinse tam tersi oldu. Coca-Cola morfinin yerini tutmakta yetersiz kaldığı için bağımlılığı şiddetlendi. Kokain morfinin yerine geçeceğine, sorunu iyice körükledi ve Pemberton'un sağlığı gittikçe bozuldu, sonunda 1888'de beş parasız olarak öldü.

Geriye bakıp da Freud ve Pemberton'un kokaini ne kadar az tanıyabildiği karşısında bir üstünlük duymak çok kolay. Çocuklarımıza kokainin tehlikeli bir şey olduğunu öğretiyoruz ve sadece bir yüzyıl önce uzmanların onu her derde deva görmesi inanılmaz geliyor. Oysa belki de bu üstünlük duygumuz yersizdir. Tıpkı Freud ve Pemberton'un kokainden büyülenmesi gibi, biz de bugün teknolojiye hayranız. Bedelini görmezden gelmeye hazırız çünkü pırıltılı görünen birçok yararı var: İstendiğinde kullanılan eğlence portalları, araba servisleri ve temizlik şirketleri; Facebook ve Twitter; Instagram ve Snapchat; Reddit ve Imgur; Buzzfeed ve Mashable; Gawker ve Gizmodo; çevrimiçi kumar siteleri, internet video platformları ve kesintisiz müzik istasyonları; haftada yüz saat çalışma, güç şekerlemeleri ve dört dakikalık egzersizler ve yirminci yüzyılda neredeyse hiç var olmayan obsesyon, kompülsiyon ve bağımlılıklar.

Ve bir de modern ergenin sosyal dünyası var.

2013'te Catherine Steiner-Adair adında bir psikolog, birçok Amerikalı çocuğun dijital dünyayla ilk olarak ebeveynlerinin "kaybolduğunu" fark ettiklerinde tanıştıklarını açıkladı.[25] Yedi yaşındaki Colin, Steiner-Adair'e "Annem neredeyse tüm akşam yemeklerinde iPad'ine bakıyor," demişti. Yine yedi yaşında olan Penny de "Annem hep 'sadece bir şeye bakıyor'" demişti, "ben hep oynayalım mı oynayalım mı diye soruyorum ama o hep telefonda mesaj yazıyor." On üç yaşındaki Angela ise annesiyle babasının "dünyanın teknolojiden ibaret olmadığını" anlamalarını istiyordu... Çocuklar "*Sizin bir aileniz var, birlikte biraz zaman geçirsek ya*" demeye çalışırken ebeveynler "Bir dakika, telefonda bir şeye bir şeye bakmak istiyorum," veya "İşi arayıp neler olduğunu sormam lazım," durumundalar. Küçük çocuklu anne babalar sürekli telefon veya tabletlerine bakarak daha da fazla zarar veriyorlar. Kafaya takılan kameralarla yapılan bir araştırmanın ortaya koyduğu üzere, bebekler içgüdüsel olarak anne ve babalarının gözlerini takip ediyorlar.[26] Dikkati dağınık ebeveynlerin çocuklarının da dikkati dağınık oluyor, çünkü odaklanamayan kişiler çocuklarına da aynı dikkat modelini öğretiyorlar. Araştırmayı yöneten kişi şöyle anlatıyor: "Çocukların dikkati sürdürme yeteneği, ileride dil öğrenme, problem çözme ve diğer önemli bilişsel gelişim noktalarında ne kadar başarılı olacaklarının güçlü bir göstergesidir. Çocukları oyun oynarken dikkati dağınık gözüken veya gözleri etrafta fazla gezinen kişilerin, büyümenin önemli bir aşamasında dikkat süreleri gelişmekte olan küçük çocuklarını olumsuz etkiledikleri gözlemlenmiştir."[27]

Çocuklar teknoloji isteyerek doğmuyorlar ama sonradan onu vazgeçilmez görmeye başlıyorlar. Orta okul çağına geldiklerinde, sosyal hayatları gerçek dünyadan dijital dünyaya taşınıyor. Her gün sabahtan akşama kadar Instagram'da yüz milyonlarca fotoğraf paylaşıyor ve milyarlarca mesaj atıyorlar. Mola almak gibi bir seçenekleri yok çünkü onaylanma ve arkadaşlık amacıyla geldikleri yer burası.

İnternet etkileşimleri gerçek dünya etkileşimlerinden sadece farklı değil, ölçülebilir şekilde daha kötü. İnsanlar empati ve anlayışı eylemlerinin başkalarını nasıl etkilediğini görerek öğrenirler. Empati anında geri bildirim almadan gelişemez, üstelik çok da yavaş gelişen bir beceridir. Yetmiş iki çalışma üzerinde yapılan bir inceleme, üniversite öğrencileri arasında empatinin 1979 ile 2009 yılları arasında azalmış olduğunu buldu. Başkaları açısından bakmaya daha az eğilimliler ve başkalarıyla daha az ilgileniyorlar. Sorun erkekler arasında kötü, kızlar arasında ise daha da kötü. Bir çalışmaya göre on üçle on dokuz yaş arası üç kızdan biri, yaşıtlarının sosyal iletişim ağlarında birbirlerine karşı çoğunlukla kaba olduğunu söylüyor. On iki ve on üç yaşındaki her on bir erkek çocuktan biri, on dört ile on dokuz yaş arası erkek çocukların ise altıda biri aynı şeyi söylüyor.

Birçok ergen telefonda konuşarak veya yüz yüze iletişime girmeyi reddediyor ve kavgalarını mesaj yoluyla yürütüyor. Bir kız Steiner-Adair'e "Yüz yüze fazla tuhaf olur," demiş, "demin biriyle kavga ettim ve ona mesaj yazıyordum, 'Seni arayabilir miyim ya da görüntülü sohbet edebilir miyiz?' diye sordum, 'Hayır' dedi." Bir diğer kız da "Durumu iyice düşünüp söylemek istediklerini planlayabiliyorsun, üstelik yüzlerine bakmak ve tepkilerini görmek zorunda kalmıyorsun," diye açıklamış. Bu elbette berbat bir iletişim biçimi, çünkü açıklıktan vazgeçiriyor. Steiner-Adair'in dediği gibi: "Mesajlaşmak olgun, sevgi dolu, duyarlı bir ilişki arzu eden biri için olabilecek en kötü alıştırma zemini." Durum böyleyken ergenler bu ortamın içine kilitlenmiş hâldeler. Ya kendilerini internet dünyasına kaptırıyorlar ya da arkadaşlarıyla "vakit geçirmemeyi" seçiyorlar.

Gazeteci Nancy Jo Sales de Steiner-Adair gibi, sosyal medyayla etkileşimlerini anlama amacıyla on üç ile on dokuz yaş arası kızlarla görüşmeler yaptı.[28] İki buçuk yıl boyunca ABD'yi dolaşarak on eyalete gitti ve yüzlerce kızla konuştu. O da bu gençlerin internet dünyasının ağına düşmüş oldukları, orada acımasızlık, aşırı cinselleştirme ve sosyal karmaşa ile karşılaşıp bunları öğrendikleri sonucuna vardı. Sosyal medya bazen sadece başka herhangi bir iletişim

yolu oluyordu ama kızların birçoğu için doğrudan kalp kırıklığına çıkan bir yoldu. Bağımlılık yaratıcı ortamlar açısından bu kusursuz bir fırtına gibiydi: Genç kızların hemen hepsi bir veya daha fazla sosyal medya platformunu kullanıyordu, yani sosyal izolasyon ile zorunlu aşırı kullanım arasında bir seçim yapmak durumunda kalıyorlardı. Birçoğunun her gün okuldan sonra saatlerce mesajlaşmasında ve Instagram'a bir şeyler koymasında şaşılacak bir şey yoktu; herkesin dediğine göre, mantıklı olan zaten öyle yapmaktı. Jessica Contrera *Washington Post* gazetesinde "13, Hemen Şimdi" başlığıyla, aynen Sales'in anlattıklarını yansıtan bir yazı yazdı.[29] Contrera'nın yazısında Katherine Pommerening adında, on üç yaşındaki tipik bir sekizinci sınıf öğrencisinin "beğeni ve kahkaha" sayılarının ağırlığı altında ezilerek geçen hayatının birkaç gün anlatılıyordu. Pommerening'ten yapılan en acıklı alıntı, bu makalenin sonuna doğru geliyor: "Kendimi artık çocuk gibi hissetmiyorum," diyor Katherine. "Çocukça hiçbir şey yapmıyorum. Altıncı sınıfın sonunda" –bütün arkadaşlarının telefon sahibi olup Snapchat, Instagram ve Twitter kullanmaya başladığı zamandan söz ediyor– "normalde yaptığım her şeyden vazgeçtim. Teneffüslerde oyun oynamak, oyuncaklarla oynamak, hepsi, hepsi bitti."

Erkek çocuklar zarar verici çevrimiçi etkileşimlere daha az zaman harcıyorlar ama onun yerine çoğu oyunlara takılmış durumda. Bu sorun o kadar ortada ki bazı oyun geliştiriciler oyunlarını piyasadan çekiyorlar. Vicdan azabı çekmeye başladılar; oyunları seks veya şiddet içerdiği için değil, çok fazla bağımlılık yapıcı olduğu için. Beklenti ve geri bildirim doğru oranda bir araya gelince bizi öyle bir kızıştırıyor ki saatlerce, günlerce, haftalarca, aylarca ve yıllarca oynayabiliyoruz. Kendi hâlinde yaşayan Vietnamlı video oyunu tasarımcısı Dong Nguyen, Mayıs 2013'te Flappy Bird adında bir oyun çıkardı.[30] Bu basit akıllı telefon oyununda, parmaklarla sürekli ekrana dokunarak kuşun engellerin arasından uçmasını sağlamak gerekiyordu. Oyun meraklıları bir süre oyunla ilgilenmediler, eleştirmenler ise fazla zor olduğu ve

Nintendo'nun Süper Mario oyununa fazla benzediği için kınadılar. Flappy Bird sekiz ay boyunca uygulama indirme tablolarının en altlarında süründü.

Ocak 2014'te Nguyen'in talihi döndü. Flappy Bird bir gecede binlerce kişi tarafından indirildi, ay sonuna gelindiğinde ise Apple internet mağazasından en çok indirilen bedava uygulama olmuştu. Oyunun zirvesinde, Nguyen'in tasarım stüdyosu sadece reklam gelirlerinden günde 50.000 dolar kazanıyordu.

Küçük çaplı bir oyun tasarımcısı için bu Kutsal Kase'yi bulmak gibi bir şeydi. Nguyen'in sevinçten mest olması gerekirdi ama o zıt duygular içindeydi. Oyunu değerlendiren ve hayranı olanlardan, ümitsizce bağımlı olduklarını söyleyen düzinelerce şikâyet geliyordu. Jasoom 79, Apple store web sitesine "Hayatımı mahvetti ... yan etkileri kokainden/metten beter," yazmıştı. Walter19230 eleştirisine "Kıyamet" başlığı atmış ve "Hayatım bitti," diye başlamıştı. Mxndlsnsk potansiyel oyuncuları bu oyunu indirmemeleri için uyarıyor ve şöyle diyordu: "Flappy Bird benim sonum olacak. İlk olarak Flappy Bird'ü İNDİRMEYİN demem gerek... Beni uyarmışlardı ama kulak asmamıştım... Uyumuyor, yemek yemiyorum. Arkadaşlarımı kaybediyorum."

Eleştiriler abartılı olsa da oyun yarardan çok zarar veriyor gibi görünüyordu. Yüzlerce oyuncu ürününü met ve kokainle karşılaştırarak Nguyen'i uyuşturucu satıcısı gibi gösteriyordu. İdealist ve sevgi dolu bir çabayla başlayan şey, insanların hayatlarını mahvediyor gibi görünüyordu ve Nguyen'in vicdan azabı başarısını gölgelemekteydi. 8 Şubat 2014'te şöyle bir tweet attı:

> Üzgünüm "Flappy Bird" kullanıcıları, 22 saat sonra oyunu kaldırıyorum. Buna daha fazla dayanamayacağım.

Bazı Twitter kullanıcıları Nguyen'in fikri mülkiyet hakları iddialarına karşılık verdiğini düşündü ama Nguyen hemen bu varsayımı da ortadan kaldırdı:

Bunun yasal sorunlarla ilgisi yok. Sadece oyunu daha fazla tutamayacağım.

Nguyen aynen söylediği zamanda oyunu kaldırdı ve kendi de ilgi odağından uzaklaştı. İnternette yüzlerce Flappy Bird taklidi belirdi ama Nguyen çoktan bir sonraki projesine yoğunlaşmıştı; daha karmaşık ve özellikle bağımlılık *yapmayacak* şekilde tasarlanan bir oyundu bu.

Flappy Bird biraz da oyunla ilgili her şeyin hızlı hareket etmesi nedeniyle bağımlılık yapıcıydı: parmak vuruşları, oyunlar arası süre, yeni engellerin saldırısı. Flappy Bird'ün ötesindeki dünya da eskisinden hızlı hareket ediyor. Miskinlik bağımlılığın düşmanı, çünkü eylem ve sonuç bağlantısı hızlı olunca insanlar da daha hızlı ve keskin tepki veriyor. Bugün dünyamızda, teknolojiden ulaşıma ve ticarete kadar yavaş hareket eden pek bir şey yok, onun için beyinlerimiz daha hararetle tepki veriyorlar.

Bağımlılık bugün on dokuzuncu yüzyıldakinden çok daha iyi anlaşılıyor ama bu süre içinde değişmiş ve dönüşmüş durumda. Kimyagerler tehlikeli biçimde bağımlılık yapıcı maddeler hazırladılar, deneyimler tasarlayan girişimciler de benzer şekilde bağımlılık yapıcı davranışlar yarattılar. Bu evrim geçtiğimiz yirmi otuz yıl içinde hızlandı ve hiçbir yavaşlama belirtisi göstermiyor. Yakın zamanda bir doktor, ilk Google Glass bağımlısını teşhis etti; aleti kullanmayı bırakmaya çalışınca yoksunluk belirtileri göstermeye başlayan gönüllü bir deniz subayıydı bu kişi.[31] Gözlüğü günde on sekiz saat süreyle kullanıyordu ve rüyalarını da sanki bu aletin içinden bakar gibi görmeye başlamıştı. Doktorlara daha önce alkol bağımlılığını yendiğini ama bunun çok daha kötü olduğunu söylemişti. Geceleri gevşediğinde, işaret parmağı durmadan yüzünün yanına gidiyordu. Artık orada olmayan Google Glass'in açma düğmesini aramaktaydı.

2.
Hepimizin İçindeki Bağımlı

Savaş filmlerinin çoğu, hareketli dönemler arasında yaşanan can sıkıntısını es geçer.[1] Vietnam'da binlerce Amerikan askeri sadece bekleyerek haftalar, aylar, hatta yıllar geçirmişti. Bazıları üstlerinden gelecek emirleri bekliyordu, bazıları ise hareketin gelmesini. Vietnam gazisi Hugh Penn, askerlerin Amerikan futbolu oynayarak ve kasası 1,85 dolarlık biralardan içerek vakit geçirdiklerini hatırlıyordu. Ama can sıkıntısı iyi davranışların doğal düşmanıdır ve herkes haysiyetli, tamamen Amerikan eğlencelerinden hoşlanmıyordu.

Vietnam, Güneydoğu Asya'nın Altın Üçgen diye bilinen bölgesinin hemen yanındadır.[2] Bu bölge Tayland, Burma ve Laos'u kapsar ve Vietnam Savaşı sırasında dünyaya dağıtılan eroinin büyük kısmı buradan sağlanmıştır. Eroinin çeşitli dereceleri vardır, o sıralarda Altın Üçgen'deki laboratuvarların çoğu 3 numara eroin diye bilinen topaklı ve düşük dereceli bir eroin üretiyordu. 1971 yılında bu durum değişti. Laboratuvarlar Hong Kong'dan, eter presipitasyonu denen tehlikeli bir işlemi kusursuz hâle getirmiş olan bir grup usta kimyageri davet ettiler. Saflık derecesi yüzde 99'a varan 4 numara eroin üretmeye başladılar. Eroin, fiyatı kilo başına 1.240 dolardan 1.780 dolara yükselirken, can sıkıntısı içinde eğlendirilmeyi bekleyen Amerikan askerlerinin bulunduğu Güney Vietnam'a da ulaştı.

Birden 4 numara eroin her yerde bulunmaya başladı. Genç kızlar, Saygon ile Long Binh Amerikan üssü arasındaki ana yolun kenarında kurdukları tezgahlarda küçük ilaç şişelerinde eroin satıyordu. Saygon'da sokak satıcıları, daha sonra ikinci bir doz al-

mak için geri gelecekleri umuduyla, yanlarından geçen Amerikan askerlerinin ceplerine eşantiyon şişecikler sıkıştırıyordu. Ordu barakalarını temizlemeye gelenler, işlerini yaparken bir yandan da eroin satıyorlardı. Ülkelerine dönen askerlerin yüzde 85'i kendilerine eroin sunulduğunu söyledi. Bir askere Vietnam'a geldiği uçaktan inerken eroin teklif edilmişti. Satıcı, ülkesine dönmek üzere olan ve eroinden kafası karışmış bir askerdi ve karşılığında sadece Amerikan otoritelerini temiz olduğuna ikna etmek için bir idrar örneği istiyordu.

Bu askerlerin çoğunun orduya katılmadan önce eroinle uzaktan yakından ilişkisi olmamıştı. Sağlıklı ve savaşmaya azimli olarak gelmişlerdi ama şimdi dünyanın en güçlü maddelerinden bazılarına bağımlılık geliştiriyorlardı. Savaş bittiğinde, gönüllü askerlerin yüzde 35'i eroini denediklerini, yüzde 19'u da bağımlı olduklarını söyledi. Eroin o kadar saftı ki bütün kullanıcıların yüzde 54'ü bağımlı olmuştu; sayıları, Vietnam'da bağımlılık geliştiren yüzde 5-10'luk amfetamin ve barbitürat kullanıcısından çok daha fazlaydı.

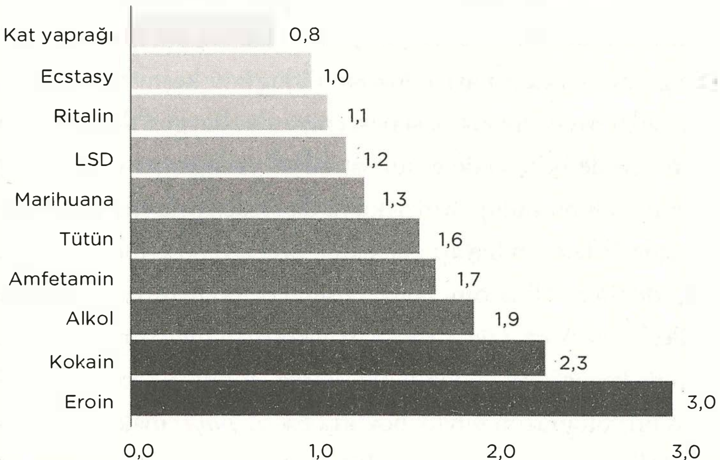
Salgının haberi Washington'a da ulaştı ve hükümet buna karşı harekete geçmek zorunda kaldı. 1971 başlarında Başkan Richard Nixon, iki kongre üyesini salgının ciddiyetini belirlemek üzere Vietnam'a gönderdi. Cumhuriyetçi Robert Steele ve Demokrat Morgan Murphy pek ender aynı görüşü paylaşan iki kongre üyesiydi ama durumun tam bir felaket olduğu konusunda anlaştılar. 1970'te doksan gönüllü askerin aşırı dozdan öldüğünü keşfettiler, 1971'in sonuna kadar sayıların artması bekleniyordu. Saygon'da kaldıkları kısa süre içinde ikisine de eroin satıcıları yanaşmıştı ve bu uyuşturucunun yolunu bulup Amerika'ya da sızacağına inanıyorlardı. Bir raporda "Vietnam Savaşı gerçekten bizi ziyaret etmeye evimize geliyor," dediler. "İlk eroin dalgası liseli çocuklarımıza doğru yola çıktı bile." *New York Times* Steele'in askerlerin uyuşturucuya ulaşmasının ne kadar kolay olduğunu gösteren, elinde bir eroin şişesiyle çekilmiş bir fotoğrafını büyük boyutta bastı. *Times* makalelerinden birinde "ülkeyi güçten düşürecek bir uyuşturucu salgınından koru-

mak için" Vietnam'daki tüm Amerikan birliklerinin geri çekilmesi gerektiği iddia ediliyordu.

17 Haziran 1971'de yapılan bir basın toplantısında, Başkan Nixon uyuşturucuya karşı savaş ilan etti. Yüzünde gayet kararlı bir ifadeyle kameralara bakarak, "Birleşik Devletler'de bir numaralı halk düşmanı, uyuşturucu kullanımıdır," dedi.

Nixon ve yardımcıları sadece Vietnam'da askerlerin eroin bağımlısı olmaları yüzünden değil, aynı zamanda onlar ülkelerine döndüklerinde olabilecekler nedeniyle de endişeliydi. Birdenbire 100.000 eroin bağımlısının ani akınıyla nasıl baş edilir? Eroinin piyasadaki en sinsi uyuşturucu olması sorunu iyice kötüleştiriyordu.

İngiliz araştırmacılar çeşitli uyuşturucuların zararlarını değerlendirdiklerinde, eroin büyük bir farkla en kötüsü çıktı.[3] Bir uyuşturucunun fiziksel zarar verme, bağımlılığa neden olma ve sosyal zarar verme olasılıklarını ölçen üç ölçeğin üçünde de eroin en yüksek dereceyi aldı. Açık arayla dünyanın en tehlikeli ve en bağımlılık yapıcı uyuşturucusu olduğu kesindi.



Eroin bağımlılarına bu uyuşturucuyu bıraktırmak yeterince zordu, üstelik yüzde 95'i temizlendikten sonra en az bir kez yeniden kullanıyordu. Pek azı bu alışkanlıktan tamamen kurtulabiliyordu. Nixon endişelenmekte haklıydı. Uyumadıkları her saati 100.000 yeni rehabilitasyon hastasının akınına karşı planlama yapmak için geçiren bir uzman ekibi oluşturdu. Nixon'un ekibi, bağımlı askerlerin uyuşturucudan temizlenene kadar Vietnam'da kalmasına karar verdi.

Hükümet hem Vietnam'daki hem de kendi ülkelerindeki kaynakları destekleyecek çift taraflı bir hamlede karar kıldı. Tümgeneral John Cushman Vietnam'da eroin kullanımını çökertmekle görevlendirildi; kullanım o kadar yaygındı ki Cushman'ın sorunu görmesi için karargâhta yürümesi yetmişti.[4] Doktorlar da yüzlerce hatta belki binlerce kişinin uyuşturucu bağımlısı olduğunu doğruladılar. Sorunun boyutuyla şoke olan Cushman, sıkı önemler aldı. Bir sabah saat 05:30'daki sürpriz bir duyuruyla tüm birlikleri yirmi dört saatliğine üste hapsetti. Herkes iyice arandı ve kullanıcıların uyuşturucudan arınabilmesi için acil tedavi klinikleri kuruldu. Eroin bulmak öyle güçleşti ki çaresiz kalan kullanıcılar, fiyatı daha bir gün öncesine kadar üç dolar olan bir şişe için kırk dolar ödemek zorunda kaldılar. Önceleri üstünlük Cushman'da gibiydi, üç yüz asker gönüllü olarak tedaviye gelmişti. Ama günler sonra seyahat yasağı gevşer gevşemez, kullanım oranları tekrar hızla yükseldi. Bir hafta içinde eroin şişesi dört dolardan satılmaya başladı ve arınmaya çalışanların yarıdan çoğu yeniden uyuşturucuya başladı.

Bu arada Amerika'da hükümet Lee Robins adında bir araştırmacıyı yurda dönen askerlerin iyileşmesini izlemekle görevlendirdi.[5] Robins, St. Louis'de Washington Üniversitesi'nde psikiyatri ve sosyoloji öğretiyor ve psikiyatrik salgınların temel nedenlerini araştırıyordu. Görüşmelerde doğru zamanda doğru soruyu sorma konusundaki olağanüstü yeteneğiyle tanınan bir kadındı. İnsanlarda güven uyandırıyor ve görüşmecilerin genelde paylaşmamayı tercih edeceği hassas bilgileri almayı başarıyordu. Hükümet, Robins'in

yurda dönen binlerce bağımlı askerle görüşmeler yaparak iyileşmelerini izleyecek ideal kişi olduğuna karar verdi.

Bu Robins için olağanüstü bir fırsattı. 2010'da bunu "Normal bir toplulukta bu denli açığa çıkmış eroin kullanımı [üzerinde çalışmak] benzersizdi," diye anlattı, "çünkü dünyada eroinin böyle yaygın kullanıldığı başka bir yer yoktur."

> Birleşik Devletler'in kendisinde eroin kullanımı o kadar seyrektir ki, [bir ulusal ankette] 2.400 yetişkinden yalnızca 12 kişinin geçen yıl içinde eroin kullandığı görülmüştür. Eroin kullanıcıları dünyada da Amerika'da da az bulunduğu için, eroinle ilgili bilgimizin büyük kısmı tedavi görmüş suçlu örneklerden gelmektedir.

Ancak, yurda dönen askerleri izlemeye başlayınca, Robins'in kafası karıştı. Buldukları hiç mantıklı gelmiyordu.

Normalde tüm eroin bağımlılarının sadece yüzde 5'i temiz kalır ama Robins iyileşmekte olan askerlerin sadece yüzde 5'inde *tekrarlama* buldu. Bir şekilde, yüzde 95 temiz kalmayı başarmıştı. Nixon'un sansasyonel basın toplantısından sonra bir felaket bekleyen halk, doğal olarak Robins'in gerçekleri gizlediğini düşünüyordu. Robins yıllarını çalışmasını savunmakla geçirdi. "Çalışmanın teknik başarısının nedenleri" ve "Çalışmanın getirdiği kazançlar" gibi başlıklarla raporlar yazdı. Robins'in aleyhinde konuşanlar defalarca sonuçlarının doğruluğundan nasıl emin olabildiğini ve eğer doğrularsa yurda döndükten sonra tekrar eroin kullanan asker sayısının nasıl bu kadar düşük olabildiğini sordular. Bu şüpheciliği anlamak zor değildi. Kuşatılmış bir durumda uyuşturucuya savaş açan bir başkan tarafından atanmıştı ve Robins'in raporu başkanın üstünlük kazandığı izlenimini veriyordu. Politika yapacak biri olmasa bile Robins'in sonuçları gerçek olama-

yacak kadar iyi görünüyordu. Konu halk sağlığı olduğunda, şurada yüzde 3'lük, burada yüzde 5'lik bir düşüş gibi marjinal düşüşler zafer sayılır. Tekrarlama oranlarında yüzde 90 düşüş görülmüş şey değildi. Ancak Robins her şeyi doğru yapmıştı. Deneyi kusursuz, sonuçları da gerçekti. Sorun, *neden* Amerikan askeri deneklerin yalnızca yüzde beşinde tekrar kullanım görüldüğünü açıklayabilmekti.

Anlaşıldı ki, bu sorunun cevabı, aslında on yıldan uzun bir zaman önce, yaklaşık sekiz bin mil uzakta bir ABD sinirbilim laboratuvarında bulunmuştu.

Büyük biliminsanları, keşiflerini iki ayrı yaklaşımla gerçekleştirirler: denemeler yaparak ve devrim yaparak. Denemeler, bir sorunu suyun kayayı oyması gibi yavaş yavaş yok eder, oysa devrimlerde büyük bir düşünür başka kimsenin göremediği bir şeyi görür. Mühendis Peter Milner bir denemeciydi, psikolog James Olds ise bir devrimci. Birlikte muhteşem bir ekip oldular. 1950'lerin başında, Montreal'deki McGill Üniversitesi'nin bodrum katında elektrikli aletler ve kafeslerde farelerle dolu küçük bir laboratuvarda, Olds ve Milner tüm zamanların en ünlü bağımlılık deneylerinden birini yaptılar. Deneyi bu kadar dikkate değer yapan, gerçekte bağımlılık anlayışımızı değiştirmek üzere tasarlanmış olmamasıydı.

Aslında, eğer Olds işini gerektiği gibi yapmış olsaydı, deney gözden kaçabilirdi.

Olds ve Milner, 1950'lerin başında Montreal'de, McGill Üniversitesi'nde bir araya geldiler.[6] Birçok yönden birbirlerine zıttılar. Milner'ın en güçlü yanı teknik bilgisiydi. Fare beyinleri ve elektrik akımları hakkında bilinecek ne varsa hepsini biliyordu. Olds ise deneyimli sayılmazdı ama kafası fikirlerle dolup taşıyordu. Laboratuvarı onun sezgilerine ve önemli şeyleri fark etme yeteneğine hayran olan genç araştırmacıların uğrak yeriydi. 1950'lerin sonunda Olds'un ilk yüksek lisans öğrencisi olan Bob Wurtz, Olds ve Milner ikilisini iyi

tanıyordu. Wurtz'a göre, "Olds farenin bıyıklarıyla kuyruğunu birbirinden ayıramıyordu ve Milner'ın ilk işi onu fare fizyolojisi konusunda eğitmek olmuştu." Ancak Olds'un hevesi ve vizyonu, teknik hünerlerdeki açığını fazlasıyla kapatıyordu. "Jim çok girişken bir biliminsanıydı," diyordu Wurtz. "Şans eseri bulunanların değerine inanırdı; insan ilginç bir şey görürse diğer her şeyi bırakmalıydı. Ne zaman haber değeri olan bir şeyle karşılaşsalar, Milner laboratuvarda çalışmaya devam ederken Jim basınla ilgilenirdi."

Olds ile çalışanlardan Gary Aston-Jones da onu aynı şekilde hatırlıyordu. "Olds büyük sorulara odaklanırdı. Her zaman teknik şeylerden çok kavramlara odaklı hareket ederdi. Bir meyve sineğinin dünyayı nasıl tanıyabileceğini anlamaya çalıştığımız zaman, ellerinin ve dizlerinin üstüne çöküp yerde öyle emekleyerek dolanarak, meyve sineği taklidi yapmıştı." Milner soruna asla bu şekilde yaklaşmazdı. Olds ile çalışmış üçüncü bir öğrenci olan Aryeh Routtenberg'in açıklaması ise şöyleydi: "Milner adeta Olds'un öteki yüzüydü. Sessiz, alçakgönüllü ve geri planda kalmayı tercih eden biriydi. Olds ise 'Büyük bir keşif yaptık!' diye ilan ederdi."

Uzmanlar, çok uzun yıllar boyu, uyuşturucu bağımlılarının (odanum ayyaşları, afyon çayı içenler ve uyuşturucu ilaç bağımlıları) bir tür yapısal bozukluk nedeniyle bu duruma yatkın olduklarını varsaymışlardı. Olds ve Milner bu düşünceyi tersine çeviren ve belirli koşullar bir araya geldiğinde belki de hepimizin bağımlı olabileceğini öne süren ilk araştırmacılar arasındaydı.

En büyük keşifleri gayet alçakgönüllü bir biçimde başladı. Olds ve Milner, farelerin minik beyinlerine elektrik akımı yediklerinde hep kafesin öteki ucuna kaçtıklarını göstermeye çalışıyorlardı. Her fareye, bir metal çubuğa bastığında beynine bir elektrik şoku iletecek küçük bir mil yerleştirdi. Araştırmacıları şaşırtan bir şey oldu: 34 numaralı fare, geri çekilmek yerine inatla kafesin o yönüne koşarak, arka ar-

kaya metal çubuğa basıyordu. Daha önce birçok farenin yaptığı gibi elektrik şoklarından korkacağına, adeta onların peşine düşmüştü. Araştırmacılar No. 34'ün on iki saat içinde metal çubuğa yedi bin kereden fazla basışını izlediler: hiç ara vermeden her beş saniyede bir. Beslenmek için bile durmayı reddeden, gözü başka şey görmeyecek kadar kendini kaptırmış bir maraton koşucusu gibi, fare de kafesteki su ve yem kaplarına bakmıyordu bile. Ne yazık ki onun da gözü metal çubuktan başka bir şeyi görmüyordu. Deneyin başlamasından on iki saat sonra, 34 numaralı fare yorgunluktan öldü.

Olds ve Milner önce buna bir anlam veremediler. Tüm diğer fareler şoktan kaçınırken, No. 34 neden tam tersini yapmıştı? Belki de beyninde bir tuhaflık vardı. Milner deneyi başka bir fareyle tekrarlamaya hazırlanırken, Olds cesur bir iddiada bulundu. Bir zamanlar hayatı bir meyve sineğinin gözünden görebilmek için yerlerde gezdiği gibi, şimdi de bir farenin aklını okumaya çalışıyordu. No 34'ün davranışı üzerinde dikkatle düşünerek, farenin şoklardan *keyif aldığı* sonucuna vardı. Fare acının peşinde değildi ama şoklar iyi geliyordu. "Jim Olds, hayvanın şoklanmaktan *hoşlandığını* düşünecek kadar açık fikirli ve çılgın olduğu için bir dâhiydi işte," diye anlatmıştı Aston-Jones. "O zamanlar beyindeki elektrik uyarımlarının zevk verici olabileceği kimsenin aklına bile gelmezken, Olds hayvanın keyif aldığını düşünecek kadar çılgındı."

Olds bu konuyu incelemeye başladı. Farenin beynine soktuğu mili çıkarınca, eğrilmiş olduğunu fark etti. Aston-Jones'un dediğine göre, "Olds beynin ortasını hedef alıyordu ama mil farenin septumuna girmişti". Bir inçten küçük bir sapma, zevk ve rahatsızlık arasındaki büyük farkı yaratabiliyordu. Olds beynin bu bölümüne "haz merkezi" demeye başladı, bu basit isim farelerin –ve köpeklerin, keçilerin, maymunların, hatta insanların– bu bölge uyarıldığında hissettikleri coşku ve mutluluk duygusunu anlatmaya yetiyordu. Birkaç yıl sonra, sinirbilimci Robert Heath depresyondaki bir kadının haz merkezine bir elektrod soktuğunda, hastası kıkırdamaya başladı. Heath neden güldüğünü sorduğunda, kadın bir açıklama getiremedi ama kim bi-

lir kaç zamandır ilk kez kendisini mutlu hissettiğini söyledi. Heath elektrodu çeker çekmez kadının gülüşü yok oldu. Yeniden morali bozuldu, üstelik daha da kötü oldu çünkü artık mutluluğun nasıl bir his olduğunu biliyordu. Şimdi kadının en çok istediği şey, elektrodun beyninde kalması ve düzenli aralıklarla küçük haz şokları vermesiydi. Olds ve Milner'ın daha önce yaptığı gibi, Heath de kendini iyi hissetmenin ne kadar bağımlılık yapıcı olabildiğini göstermişti.

Fare No. 34'ün ölümünden sonra, Olds ve Milner başka farelerin haz merkezlerini uyararak aynı bağımlılık davranışını buldular. O fareler de yem ve suyu görmezden gelip durmadan küçük çubuğa bastılar. Aryeh Routtenberg bu takip deneylerinin bazılarında onlarla çalışmıştı ve o da farelerin bağımlılar gibi davrandıklarını hatırlıyordu. Çubuğa basıp duran farelerin, beyinlerine doğrudan bağımlılık yapıcı maddeler enjekte edilen farelerden hiç farkı yoktu. "Hayvanlara her tür keyif vericiyi (amfetaminler, klorpromazin, monoamin oksidaz inhibitörleri) yükledik, onların davranışlarıyla kendilerini uyaran fareler gibi davrandılar." Routtenberg haz merkezinin gücünü gösteren bir deneyi de şöyle anlatır:

> Öğretim üyesi olmanın en güzel yanlarından biri, istediğiniz konu üzerinde çalışabilmenizdir. Şok gönderici çubuğa basan fareleri sarhoş edersem ne olacağını görmek istedim. Birçok fareye üç martiniye eşdeğer alkol enjekte ettim, devrilip kaldılar. Onları aynen bir sarhoşu bardan sürükler gibi kaldırdık ve küçük metal çubuğun oraya taşıdık. Kafaları çubuğa değecek şekilde bırakınca, beyinlerine elektrik şoku geldi. Hemen yine üst üste çubuğa basmaya başladılar. Daha bir dakika önce katatonik durumdaki fareler, şimdi tamamen normal görünüyorlardı! On, on beş dakika sonra şokları durdurduk, fareler sarhoş hâllerine geri döndüler.

Araştırmacıların fareleri küçük bağımlılar olarak görmelerinin tek nedeni bu değildi. Fareler, uyuşturucu bağımlısı insanların vuruşlar arasında gösterdiği huzursuzluğun aynısını göstermekteydi. Araştırmacılar farelerin kendilerine birkaç dakikada bir kereden fazla şok vermesini engelledikleri zaman, fareler vakit geçirmek için durmadan su içmeye başlamışlardı. Routtenberg "Ödül kesildiği anda deli gibi su içmeye başlarlardı," diye anlatır. "Deney seansları arasında gelip baktığımda, onları karınları davul gibi şişmiş bulurdum! Vakit öldürmek için bir şey, herhangi bir şey yapmaya çalışıyorlardı sanki. Ödül o kadar büyüktü ki bir sonraki gelene kadar zaman geçirmenin bir yolunu bulmak zorundaydılar."

Deney etrafta duyulmaya başlayınca araştırmacıların kulağına da söylentiler gelmeye başladı. Bob Wurtz "Ordunun keçileri eğittiğini duyduk," diye hatırlıyor. "Keçileri askerlere cephane getirmeye, hatta düşmana bomba taşımaya yönlendireceklerdi." Askerler haz merkezine şok vermek veya şokları kesmek yoluyla keçileri belirli bir yönde yürümeye teşvik edebilirdi. Araştırma Wurtz, Aston-Jones ve Routtenberg gibi uzmanların bağımlılık anlayışını etkiledi. Olds ve Milner en başta 34 numaralı farenin bağımlılığa eğilimi olduğunu düşünmüşlerdi. Beyin bağlantılarındaki bir sorunun onu elektrik uyarımlarını her şeyden, yiyecekten, sudan, hatta sonunda yaşamdan bile üstün tutmasına neden olduğunu varsaymışlardı. Ancak, Olds'un yönlendirmesi sonucunda, No. 34'ün hiçbir arızası olmadığını fark etmişlerdi. Doğuştan bağımlılığa yatkın değildi. Sadece yanlış zamanda yanlış yerde bulunan bahtsız bir fareydi.

Bu, Olds ve Milner'in deneyinden çıkan en büyük derslerden biridir. Fare No. 34 iyileştirilemez bir bağımlı gibi davranmıştı ama bu, onun beyninde bir arıza olduğu anlamına gelmiyordu. Vietnam'daki askerler gibi, koşulların kurbanı olmuştu. Sadece beynindeki haz merkezi şoklarla uyarılan herhangi bir farenin vereceği tepkiyi veriyordu.

Routtenberg bunun insanlardaki bağımlılığı anlamamıza yardımcı olup olamayacağını merak ediyordu. Belki de herkes No. 34 gibi bilinçsizliğe kapılabilirdi. "Bağımlılığı bir öğrenme şekli gibi görmeye başladık. Bağımlılığı hafızanın bir parçası gibi düşünebilirsiniz," diyor Routtenberg. Bağımlıların yaptığı aslında belirli bir davranışı çekici bir sonuçla ilişkilendirmeyi öğrenmekti. Bu, No. 34 için, haz merkezinin uyarılmasıydı, bir eroin bağımlısı içinse yeni bir vuruşun getirdiği ani keyif.

Routtenberg, bağımlılıkla hafıza arasındaki bağlantıyı ölçmek amacıyla, yakındaki evcil hayvan dükkânına gitti ve Cleopatra adında bir sincap maymunu satın aldı. O zamanlar etik kurullar şimdiki kadar katı değildi. "Kendi laboratuvarım vardı, o sayede istediğimi yapabiliyordum. Maymunu ameliyat ettim ve beynindeki ödül merkezine elektrodlar yerleştirdim. Bu daha önce bir maymuna hiç yapılmamıştı." Routtenberg Cleopatra'yı bir kafese, iki metal çubuğun önüne koydu. Birinci çubuk haz merkezine bir elektrik akımı gönderiyor, ikincisi ise her seferinde yemek gönderiyordu. Cleopatra önceleri çubuklara rastgele basıyordu fakat kısa sürede Fare No. 34 gibi davranmaya başladı, yemek çubuğuyla hiç ilgilenmiyor, durmadan elektrik şoku çubuğuna basıyordu. Olds, Routtenberg'in ne yaptığını görünce çok mutlu oldu. "Johns Hopkins'te çok başarılı bir araştırmacı olan bir arkadaşını laboratuvara getirdi ve ona Cleopatra'nın ne yaptığını gösterdi," diye anlatıyor Routtenberg. "Hayatımda en gurur duyduğum günlerden biriydi." Routtenberg daha sonra Cleopatra'yı saatler, hatta günler boyu kafesin dışında tutmaya başladı. Dışarıdayken arınıyor, laboratuvara ilk geldiği zamanlardaki sağlıklı maymun oluyordu. Ancak Rottenberg onu kafese geri koyar koymaz, yeniden deli gibi elektroşok çubuğuna basmaya başlıyordu. Çubuk kafesten çıkarıldığında bile çubuğun önceden konduğu yerde durmaya devam ediyordu. Routtenberg'in de tahmin ettiği gibi, Cleopatra'nın bağımlılığı onun uzun süreli hafızasında güçlü bir iz bırakmıştı.

Lee Robins'in bilmecesinin cevabı da Jim Olds'un laboratuvarında saklıydı. Vietnam'dan dönen askerlerin eroin bağımlılığından kurtulabilmelerinin nedeni, onları kapana kıstıran ortamdan kurtulmalarıydı. Aryeh Routtenberg'in kafesteki bağımlı maymunu Cleopatra için de durum aynıydı. Haz merkezine elektroşok veren çubuğu durmadan yumrukluyordu. Ne yemek, ne de suyla ilgileniyordu. Can sıkıntısından eroine alışan askerler için Vietnam neyse, Cleopatra için de kafes oydu. Laboratuvara getirilene kadar gayet sağlıklıydı. Sonunda Routtenberg onu kafesten aldığında yine sağlığına kavuştu ama kafesin içinde oturduğu anda, bağımlılığı aniden ve şiddetle geri geldi.

Cleopatra kafesine geri döndü ama Amerikan askerlerinin pek azı Vietnam'a geri döndüler. Evlerine, bambaşka bir hayata geldiler. Burada ne orman vardı, ne Saygon'un buğulu yaz sıcağı, ne makineli tüfek gürültüsü, ne de helikopter pervanelerinin sesi. Bunların yerine markete alışverişe gidiyor, işlerine dönüyor, banliyö hayatının tekdüzeliğine katlanıyor ve ev yemeklerinin tadını çıkarıyorlardı. Hem Cleopatra hem de askerler Routtenberg'in haklılığını ortaya koydular: Bağımlılık hafızaya kazınıyordu. Cleopatra'nın durumunda, kafes bir tetikleyiciydi. Onu bağımlı olduğu zamana geri götürüyordu ve maymun da eski alışkanlığının pençesine yeniden düşmekten kurtulamıyordu. Şanslı Vietnam savaşçıları bu anılarla hiç yüz yüze gelmediler çünkü Vietnam'dan ayrılır ayrılmaz onlara eroin vuruşlarını hatırlatacak işaretlerden de kurtuluyorlardı.

Çoğu eroin kullanıcısının temiz kalmakta zorlanma nedeni işte budur. Cleopatra gibi onlar da olay yerine defalarca geri dönerler. Bağımlı oldukları zamanı hatırlatan arkadaşlarla karşılaşırlar, aynı evlerde otururlar, aynı mahallelerden geçerler. Uyuşturucudan arınmanın tek farkı, bağımlılığa teslim olmak yerine her gün ona karşı koymalarıdır, değişen başka bir şey yoktur. Şeytana uymak işte bu yüzden çok kolaydır. Her görüntü, her koku ve her ses bir vuruşun ardından gelen o mutluluk anını hatırlatırken başka ne yapabilirler ki?

Eski bir oyun bağımlısı olan Isaac Vaisberg, olay yerine dönmenin tehlikelerini gayet iyi biliyor.[7] Onu doğal olarak bağımlılığa yatkın kılacak hiçbir neden yok. 1992'de Venezuela'da, son derece destekleyici bir anne ile çok çalışan fakat çok ilgili bir babanın oğlu olarak doğmuştu. Annesi babası o küçükken boşandılar ve Isaac annesiyle Miami'ye taşındı. Babası Venezuela'da kaldı ama ikisi sık sık konuşuyordu ve Isaac okul tatillerinde babasına gidiyordu. Derslerinde çok başarılıydı, genellikle A, yani en yüksek notu alırdı. Lise sondan bir önceki sınıfta, SAT sınavlarında 2400 üstünden 2200 puan alarak Birleşik Devletler'deki tüm öğrencilerin en üst yüzde biri arasına girdi. Önce Boston yakınında, ülkenin en seçkin yatılı okullarından biri olan Worcester Academy'ye, sonra da Washington'daki American University'ye kabul edildi. Isaac sadece iyi bir öğrenci değil, aynı zamanda başarılı bir sporcuydu. Worcester ona bir futbol bursu verdi, Isaac fiziksel olarak son derece formdaydı, ilk beşte savunma oyuncusu olarak sahaya çıkmaya hazırdı.

Ne yazık ki bu öykünün yalnızca bir yarısıydı. Isaac yalnızdı. "Annemle babam ben çok küçükken boşandılar, ben de pinpon topu gibi ABD ile Venezuela arasında gidip gelmek zorunda kaldım. Bu gidip gelmeler yüzünden yeni ilişkiler kurmakta ustalaştım ama ciddi, derin ilişkiler geliştirmekte pek başarılı değildim." Bunun yerine, internette arkadaşlar edindi.

Isaac on dört yaşındayken World of Warcraft oynamaya başladı. WoW birçok nedenle bağımlılık yapıcıydı ama Isaac için oyunu karşı konulmaz yapan sosyal boyutuydu. Çoğu oyuncu gibi o da bir birliğe, kaynaklarını paylaşan ve birliklerine özgü sohbet odalarında buluşan küçük bir oyuncular takımına katıldı. Birlik üyeleri en yakın arkadaşları oldu, bu çevrimiçi arkadaşlık sonunda çevrimdışı dünyada eksikliğini çektiği anlamlı ilişkilerin yerini aldı.

Isaac'in ilk tehlikeli şekilde aşırıya kaçışı, liseyi bitirmesinden önceki yıldı. "WoW oyununa defalarca başlayıp bırakmıştım ama

bu sefer benim için sosyalleşmenin ve rahatlamanın tek yolu hâline geldi. Adeta her akşam küçük bir dopamin vuruşu gibiydi, kaygılarımı yenmeme yardımcı oluyordu." Uykusu gittikçe azaldı, notları düştü, annesi okula gitmesi için ısrar ettikçe fiziksel olarak hasta olmaya başladı. "Kendimi kaybedip panik atak geçiriyordum. Sabahları arabaya binmek midemi bulandırıyordu. Okula gitmek zorunda olmaktan kurtulduğum an, bu belirtiler ortadan kayboluyordu." Isaac bu ilk krizi atlatmayı başardı ve ders yılının sonuna dek o kadar iyi gitti ki SAT sınavlarında mükemmel notlar aldı.

Isaac'in oyunun ucunu ikinci kaçırışı, Worcester Academy'ye girdikten birkaç ay sonra başladı. Yatakhane odasında denetimsiz kalınca, eski oyuncular birliğine yeniden katıldı ve bir önceki sene kurmuş olduğu çevrimiçi ilişkileri canlandırdı. Bunun yine bir saplantıya dönüşmesi uzun sürmedi. "Worcester Academy'ye girdiğimde yaklaşık seksen dokuz kiloydum. Formdaydım ve futbol oynuyordum. İlk dönemin sonunda yüz yedi kilo olmuştum. Saçlarım epey dökülmüştü, futbol takımından ayrılmıştım ve notlarım A'dan C'ye düşmüştü." Isaac her şeye rağmen dirençliydi. Son senesini bitirmeyi ve American University'ye kabul edilmeyi başardı. Bu noktada hâlâ oyun krizlerinin şans eseri olduğuna inanıyordu. Bağımlılığının üniversitede de peşini bırakmayacağı gibi bir kaygısı yoktu.

American University'deki ilk dönemi çok başarılı geçti; derslerde mükemmel notlar aldı, formda ve sağlıklıydı. İkinci döneminde ise strese girdi. Rahatlamak için "birazcık" WoW oynamaya karar verdi, sonunda ikinci dönem derslerinden kaldı. A'lardan F'lere düşen notlarını gören annesi o kadar endişelendi ki önceden haber vermeden Isaac'in yanına geldi, elinde Seattle'ın hemen dışındaki reSTART bağımlılık tedavi merkezinin broşürü vardı. Isaac merkezde yatılı bir programa katılmayı kabul etti ama önce WoW hesabına girerek birlik arkadaşlarına bir süre çevrimdışı olacağını duyurdu.

reSTART dünyanın ilk oyun ve internet bağımlılığı tedavi merkezidir. Kurucuları, internet kullanımının madde bağımlılığından farklı olduğunun farkındalar, çünkü hiç internet kullanmadan toplu-

ma dönmek mümkün değil. İnsan uyuşturucu veya alkol kullanmadan bir işte çalışabilir, faturalarını ödeyebilir ve başkalarıyla iletişim içinde olabilir ama internet kullanmadan tüm bunları yapamaz. Bu nedenle, tedavi merkezi de hastalarını interneti hiç kullanmamaya özendirmek yerine aynen çevreci hareketin yaptığı gibi onlara interneti "sürdürülebilir" şekilde kullanmayı öğretmeyi hedefliyor.

Isaac altı haftalık tedavi programına hevesle başladı; arkadaşlar ediniyor, resim yapıyor, merkezin çevresindeki harika manzaralı patikalarda yürüyor ve spor salonunda yeniden güç kazanıyordu. Yakın bağlar kurduğu bazı danışmanlar, WoW oyununun ona hayatının kendi kontrolü altında olduğu yanılsamasını yaşattığını anlattılar. Oyunun dışında hayatı parçalanmaya devam etmişti ama birbiri ardına WoW görevlerini başardıkça bu gerçek Isaac'in gözünde gittikçe daha da önemsiz hâle gelmişti. İyi bir gelişme göstermesine rağmen, Isaac zaman zaman yılgınlık hissediyordu. reSTART yardımcı olmasına rağmen, orada geçirdiği zamanı okulunu bitirmekten ve hayatının daha sağlıklı, kendi kendine yeterli bir dönemine geçmekten alıkoyan bir engel gibi görüyordu. Gerçek hayata yeniden ayak uyduramadığı sürece gerçekten "daha iyi" olamayacaktı. İnternetten Washington'a bir uçak bileti satın alacak kadar ileri gitmesine rağmen, sonunda merkezde kalıp altı haftayı tamamladı.

Derken, Isaac en büyük hatasını yaptı. "Programın kalanını tamamladım ve göğsüm kabardı, kendimi yaptıklarımdan biraz daha emin hissediyordum. Ancak programın sonunda sıra yaşam dengesi planımı sunmaya geldiğinde, herkesin eleştirdiği tek şey Washington'a geri dönme kararımdı." Isaac bunu tam da deneyimli bir oyuncudan beklenecek bir dille anlatıyor: "Önemli bir görevi tamamlamadan oyunu bırakmak gibi bir duyguydu bu. American University'yi diplomamı almadan bırakamazdım, kesinlikle olamazdı böyle bir şey. Tıbbi öğütlerin aksine, doğuya dönmeye karar verdim."

Isaac'ın deneyimi, Lee Robins'in Vietnam savaşçılarının hayatlarından farklıydı. Bağımlılık ortamından sonsuza dek kurtulmak

yerine, Isaac Washington'a geri döndü. İki, üç ay boyunca işler iyi gitti. Bir iş buldu, matematik dersleri vererek iyi para kazanmaya başladı, rehberlik danışmanı onu üniversiteye geri aldı. Her şey iyiye gidiyor gibiydi, derken gitmemeye başladı.

Isaac bana bir bağımlı için en tehlikeli zamanın, işlerin bağımlılığını tamamen geride bırakmış olduğuna inanmasını sağlayacak kadar iyi gittiği zaman olduğunu söyledi. "İyileşmiş olduğuna öyle inanıyorsun ki eskiden yaptığın her şeyi yine yapabileceğini sanıyorsun. Tedbiri elden bıraktım ve bir arkadaşım 'Hey, bizimle biraz oynamaya var mısın?' diye bir mesaj attı. Ben de 'Elbette!' dedim."

Tarih 21 Şubat 2013 Perşembe'ydi. Isaac bundan emindi çünkü hafızasına çıkmayacak şekilde kazınmıştı. Bundan iki gün sonra cebir sınavına hazırlanan bir çocuğa ders verecekti ama Isaac randevusunu kaçırdı. Pazartesi günü kendi derslerine de gitmedi, tam beş haftayı tek başına dairesinde geçirdi. Hiç dışarı çıkmadı, duş bile almadı. Arada telefonla yemek ısmarlıyor, kapıcısı bunları küçük bir bahşiş karşılığında odasına getiriyordu. Boş yemek kapları masasının etrafında birikmeye ve odası kokuşmaya başladı. Günde yirmi saat oynuyor, tamamen uyuşmuş bir şekilde düşüp birkaç saat uyuyor, uyanır uyanmaz oyuna geri dönüyordu. Birbiri ardına görev tamamlıyor ve birlik arkadaşlarıyla günlerce sohbet ediyordu; dış dünyayla bağlantısı kalmamıştı. Beş hafta hızla geçti. Yüz kırk iki cevapsız araması vardı (unutamadığını söylediği rakamlardan biri de buydu) ama şimdi bile ne olduğunu bilemediği bir nedenle, yüz kırk üçüncü telefonu açtı. Arayan annesiydi, iki gün sonra onu ziyarete geleceğini haber veriyordu.

Son bir oyun krizinden sonra, dairesini temizlemeye karar verdi ve duşa girdi. Bu Isaac'in "dibe vurduğu an" oldu. Aynada gördüğü şeyden iğrendi. Tamamı yağ olarak yirmi beş kilodan fazla şişmanlamıştı, saçlarından yağ damlıyordu ve giysileri leş gibiydi. Gözünde canlanmaya devam eden ve on sekiz ay sonra bile gözlerini yaşartan bir görüntüyü şöyle tarif ediyordu:

Ben büyürken babamın fazla parası yoktu. Sonra bir iş kurdu, sabahın beşinde işe gider ve akşam dokuzda dönerdi. Eve geldiğinde çok keyifli olurdu. Beni sıkıca kucaklar, sonra küçük bir kadeh viski alıp pencerenin yanındaki koltuğuna gider, rüzgârın tadını çıkarmak için camı açardı. Bunu her gün aynen tekrarlardı.

Benim daireme girdiği, eline küçük bir kadeh viski alıp koltuğuna geçtiği ve ağladığı canlandı gözümde. Babamın ağladığını hiç görmemiştim. Her zaman dimdik dururdu, hep güçlüydü. Hayalimde koltuğunda ağlıyor, beni yetiştirirken nerede hata yaptığını merak ediyordu. Şimdi bunu anlatmak bile çok üzücü geliyor. *Benim* her şeyin içine edişim konusunda kendini böyle hissedeceğini düşünmek, kalbime yanan bir acı sapladı.

Isaac annesini akşam yemeğine çıkardı, orada kendini tutamadı ve nasıl yoldan çıktığının itiraf etti. reSTART'ı tekrar ama bu kez daha iyi bir tutumla denemesi gerektiğini söyledi. Washington'a dönmeyecek, klinikte yatarak altı haftalık programı tamamladıktan sonra yedi aylık ayakta tedavi takip programına da yazılacaktı.

Isaac sözünü tuttu. Yatan hasta programını, merkezin dışında yaşamaya ve çalışmaya alışırken yedi aylık takip programından alacağı fazladan desteğin verdiği güvenle kabullendi. Takip programı gerçekten büyük fark yarattı. Diğer ayakta tedavi hastaları gibi, Isaac de yarı zamanlı bir işte çalışırken bir yandan da haftada yirmi ila otuz saati merkezde geçirdi. Kendi gibi daha önce klinikte yatmış olan kişilerle birlikte yaşıyordu; hepsi birbirlerine destek oluyor ve ev arkadaşlarının bağımlılıklarına geri dönmemeleri için adeta gözcülük yapıyorlardı.

Isaac, Seattle civarında, reSTART'a yakın bir yerde kalmaya karar verdi. Merkezi hâlâ sık sık ziyaret ediyor ama artık zamanının çoğunu işlettiği CrossFit spor salonunda geçiriyor. Salonu Nisan 2015'te eski sahibinden satın aldı ve onun yönetiminde, dört ay gibi

bir sürede üye sayısı üç katına çıktı. Spor salonu sayesinde Isaac psikolojik gereksinimlerini sağlıklı bir biçimde karşılayabiliyor; pek çok arkadaşı var, hareketli ve sağlıklı yaşıyor, kendini motive edecek iş odaklı hedefleri var.

Robins, Milner, Olds ve onların öğrencileri gibi, Isaac Vaisberg de dünyaya bağımlılıklar ve onların kurbanları hakkında büyük bir ders verdi: Bağımlılıklar *bağımlılığa yatkın kişilik* diyerek açıklanacak kadar basit değildi. Bağımlılar, bağımlı olmayanlardan daha zayıf türler olmadıkları gibi bağımlıların ahlaken yozlaşmış, bağımlı olmayanlarınsa erdemli oldukları gibi bir durum da söz konusu değildir. Sadece, hepsi değilse bile çoğu şanssız kişilerdir. Bulunduğu yer, insanın bağımlı olma olasılığını etkileyen tek faktör değildir, ancak biliminsanlarının bir zamanlar düşündüğünden çok daha büyük bir rol oynar. Genetik ve biyoloji de önemlidir ama onların rolü zaten uzun zamandır kabul ediliyor. Yeni olan ve ancak 1960'lar ve 1970'lerde netlik kazanan şey, bağımlılığın çevreye de bağlı olmasıdır. En sağlam askerler –Vietnam'a gitmeden önce tamamen bağımlılıktan uzak olanlar– bile kendilerini yanlış ortamda bulunca zayıflığa eğilimli hâle gelirler. Ve, iyileşme sürecinde en azimli olanlar bile kendilerine uyuşturucuyu hatırlatan insanlar ve yerlerle karşılaşınca tökezleyebilirler.

Zaman, geçmişte bağımlılığın zavallı bir azınlığa özgü olduğuna inanan uzmanları gülünç duruma düşürdü çünkü günümüzün gelişmiş dünyasında Isaac Vaisberg gibi on milyonlarca insan bir veya daha çok davranışsal bağımlılık sergiliyor. Bu kavram 1950'lerde Olds ve Milner, 1970'lerde de Robins için çok yabancıydı. İnsanlar maddelere bağımlı olurdu, davranışlara değil. Davranışlardan gelen tatmin, hiçbir zaman bir eroin enjeksiyonun verdiği mutluluk duygusunun yoğunluğuyla boy ölçüşemezdi. Ancak, uyuşturucu maddeler zamanla nasıl daha güçlü hâle geldiyse davranışsal geri bildirimin heyecanı da öyle arttı. Ürün tasarımcıları artık her zamankinden

daha uyanık. Düğmelerimize nasıl basacaklarını ve bizi ürünlerini bir kez değil defalarca kullanmaya nasıl özendireceklerini iyi biliyorlar. Işyerlerinde de havuçlar burnumuzun önünde, hep bir adım ötemizde sallanıyor. Bir sonraki terfi köşede bekliyor, bir sonraki prim ise bir satış uzakta.

Kafesindeki çubuğa vurup duran Fare No. 34 gibi, bağımlılık yapıcı bir davranışla meşgul olunca bizim de beyinlerimizde kısa bir elektriksel aktivite coşkusu oluşur. Araştırmacılar yıllar boyunca bağımlılığın kökeninin bu aktivite olduğuna inandılar; doğru beyin örüntülerini taklit ederek bir bağımlı yaratılabilir diye düşündüler. Ancak bağımlılığın biyolojisi, bir nöron kümesini uyarmaktan çok daha karmaşıktır. Bağımlılık, Isaac Vaisberg, Vietnam Savaşı askerleri ve Fare No. 34 için olduğu gibi, bağımlılık yapıcı işaretin (bir oyun, eroinle eşleşen bir yer veya küçük bir çubuk) yalnızlığı, sevgisizliği veya sıkıntıyı geçireceğini öğrenme meselesidir.

3.
Davranışsal Bağımlılığın Biyolojisi

Günümüzde tüm yetişkinlerin üçte ikisini etkileyen bir zamane hastalığı var.[1] Belirtileri şunları kapsıyor: Kalp hastalığı, akciğer hastalığı, böbrek hastalığı, iştah kaybı, kilo değişimleri, bağışıklığın düşmesi, hastalıklara direncin azalması, acıya hassasiyetin artması, tepki sürelerinde yavaşlama, ruh hâli değişkenliği, depresyon, obezite, diyabet ve bazı kanser türleri.

Bu hastalığın adı kronik uyku eksikliği ve akıllı telefonlar, e-okuyucular ve diğer ışık yayıcı cihazlarla birlikte yükselmekte. Uyku eksikliği, davranışsal bağımlılığın ortağıdır, bir şeyle aşırı meşgul olmanın sonucudur. Yakın zamanda oldukça ilgi çeken dünya çapındaki bu sorunla ilgilenenlerden biri de girişimci ve yazar Arianna Huffington'dır. 2016 Davos Dünya Ekonomik Forumu'nda Huffington uyku konusunda yazdığı *The Sleep Revolution* [Uyku Devrimi] adlı yeni kitabından şöyle bahsetmişti:

> İki saat önce Davos resmî kurumundan bir e-posta aldım, dünya çapında bir uyku anketi. İnsanların dijital cihazlarıyla uykuya ayırdıklarından daha fazla zaman geçirdiklerini gösteriyor... Teknoloji ile kendimize dikkat etmek arasındaki ilişki bana çok ilginç geliyor. Çünkü, açıkça görülüyor ki hepimiz teknoloji bağımlısıyız. Peki onu nasıl yerine koyacağız? Komodinlerin üstüne de değil. Anahtar bu arkadaşlar, telefonlarınızı yataklarınızın yanında şarj etmeyin.

Huffington akıllı telefon şarjına odaklanmakla akıllılık etmişti. Yetişkinlerin yüzde doksan beşi yatmadan hemen önceye kadar ışık veren bir elektronik cihaz kullanıyor ve yarısından çoğu geceleyin e-postalarını kontrol ediyor. On sekiz ile altmış dört yaş arası yetişkinlerin yüzde altmışı uyurken telefonlarını yanlarında tutuyor, yetişkinlerin yüzde ellisinin iyi uyuyamadıklarını iddia etmelerinin nedeni, bu şekilde sürekli teknolojiyle bağlantıda olmalarıyla açıklanabilir. Uyku kalitesi son yarım yüzyılda, özellikle de geçen yirmi yıl içinde çarpıcı ölçüde düşmüş durumda, bunun başlıca suçlularından biri de elektronik cihazların çoğundan yayılan mavimsi ışık.

Binlerce yıl boyunca, mavi ışık sadece gündüzleri vardı. Mumlar ve odun ateşleri kırmızımsı bir sarı ışık yayardı ve geceleri hiç yapay aydınlatma yoktu. Ateşin aydınlığı sorun değildir, çünkü beyin kırmızı ışığı yatma zamanı işareti olarak algılar. Mavi ışık bambaşka bir şeydir, sabahı işaret eder. Bu nedenle yüzde doksan beşimiz, gece tam yatmaya gitmeden önce vücudumuza günün başladığını söyleyerek bir tür "jet lag" yaratıyoruz.

Normalde, beynin derinliklerindeki epifiz bezi, geceleri melatonin denen bir hormon salgılar. Melatonin uyku getirir, uzun uçak yolculuklarından sonra yatmadan önce melatonin hapı alınmasının nedeni budur. Mavi ışık gözümüzün arkasına çarpınca, epifiz melatonin üretimini keser ve vücut gündüze hazırlanır. 2013'te bir grup biliminsanı, on üç gönüllünün gece geç vakit iki saat iPad kullandıktan sonra ne kadar melatonin ürettiğini ölçtü. Gönüllüler gece ışığı gibi gösteren turuncu gözlükler taktıkları zaman vücutlarını uykuya hazırlayacak bol miktarda melatonin ürettiler. Mavi gözlükler taktıklarında (ve gözlüksüz iPad kullandıklarında da bir dereceye kadar) vücutlarının çok daha az melatonin ürettiği görüldü. Araştırmacılar üreticileri hava karardıkça turunculaşan arka fon ışıklı "uyku dostu" elektronik cihazlar tasarlamaya teşvik ettiler. Gözlük kullanmadan yapılan ikinci bir deney, yine aynı etkiyi ortaya koydu: Yatmadan önce iPad kullananlar daha az melatonin salgılıyor, daha kötü uyuyor

ve kendilerini daha yorgun hissediyorlar. Uzun vadede, teknoloji saplantımız sağlığımıza zarar veriyor.

Her ne kadar mavi ışık uykumuzu engelliyorsa da davranışsal bağımlılığın asıl zararı, tamamen uyanık olduğumuz ve saplantılı bir şekilde bilgisayar, tablet, adım sayıcı ve akıllı telefon gibi cihazlarımızla oynarken oluşuyor.

İnsan beyni farklı deneyimler için farklı aktivite örüntüleri sergiler.[2] Annenizin yüzünü hayal ederken belli bir nöron kümesi aktif hâle gelir, büyüdüğünüz evi hayal ederken bir başka nöron kümesi. Bunlar çok belirgin örüntüler değildir, yine de bir insanın beynine bakarak onun annesini mi yoksa ilk evini mi düşünmekte olduğu tahmin edilebilir.

Bunun yanında kendine eroin enjekte etmekte olan bir uyuşturucu bağımlısının beynini tanımlayan belli bir örüntü vardır, ikinci bir örüntü de yeni bir World of Warcraft macerasına atılan oyun bağımlısının beynini tanımlıyor.[3] Bu ikisi neredeyse tamamen aynıdır. Eroin daha doğrudan hareket ederek oyundan daha güçlü bir tepkiye yol açar ama beyinde ateşlenen nöronların örüntüsü her ikisinde de neredeyse aynıdır. Obsesif ve tekrarlayan davranışları araştıran sinirbilimci Claire Gillan, "Uyuşturucular ve bağımlılık yapıcı davranışlar beyinde aynı ödül merkezini uyarır," diye açıklıyor. "Bir davranış ödüllendirici olduğu –geçmişte ödül getiren sonuçlarla eşleştirildiği– sürece, beyin ona bir uyuşturucuya davrandığı şekilde davranır." Eroin ve kokain gibi uyuşturucuların kısa vadede daha tehlikeli olmasının nedeni, ödül merkezini davranışlardan çok daha güçlü biçimde uyarmalarıdır. "Kokain beyindeki sinir ileticiler üstünde örneğin kumara kıyasla daha doğrudan bir etki yapar ama aynı sistemler üstünde aynı mekanizmayla çalışırlar. Farkı yaratan büyüklükleri ve yoğunluklarıdır."

Bu oldukça yeni bir düşünce. Sinirbilimciler uzun yıllar boyunca, sadece uyuşturucular ve alkolün bağımlılığı tetikleyebileceğine,

insanların davranışlara farklı tepkiler verdiğine inandılar. Onların iddialarına göre davranışlar da haz verici olabilirdi ama o haz hiçbir zaman uyuşturucu kullanımıyla ilişkilendirilen yıkıcı öncelik düzeyine çıkamazdı. Ancak, yakın zamanda yapılan araştırmalar, bağımlılık yapıcı davranışların uyuşturucu kullanımını takip eden beyin tepkilerinin aynısını yarattığını ortaya koydu. Her iki durumda da beynin derinliklerinde çeşitli bölgeler dopamin denen bir kimyasal salgılıyor, salgılanan dopamin beyin içerisinde reseptörlere tutunuyor, bu reseptörler de birden yoğun bir haz duygusu yaratıyor. Beyin çoğu zaman yalnızca küçük bir dozda dopamin salgılar ama bazı maddeler ve bağımlılık yapıcı deneyimler dopamin üretimini fazla hızlandırabilir. Soğuk bir akşamda ellerinizi şöminenin ateşinde ısıtmak veya susadığınızda bir yudum su içmek iyi hissettirir ama eroin enjekte eden veya daha düşük olmakla birlikte yeni bir World of Warcraft macerasına atılan bir bağımlı için, bu iyilik hissi çarpıcı ölçüde daha yoğundur.

Beyin bu dopamin hücumunu hazza çevirirken, olumlu yanlar başlangıçta olumsuz yanlardan önemli ölçüde ağır basar. Ancak kısa bir süre sonra beyin bu taşkını bir hata olarak yorumlar ve dopamin üretimini gitgide azaltır. İlk etkiyi yeniden yakalamanın tek yolu, uyuşturucunun veya davranışın dozajını artırmaktır; kumarda ortaya sürülen parayı artırmak, daha fazla kokain çekmek veya daha da esir alıcı bir video oyununu daha uzun süre oynamak gibi. Beyin bir tolerans geliştirdikçe dopamin üreten bölgeler dinlenmeye çekilir, "yüksek" ruh hâlleri arasındaki "düşük" durumlar gittikçe daha düşük olmaya başlar. Bu bölgeler, bir zamanlar yaptıkları gibi küçük hazlara tepki olarak iyimserlik ve mutluluk aşılayan sağlıklı miktarda dopamin üretmek yerine, aşırı uyarılıncaya kadar uykuda kalırlar. Bağımlılıklar o kadar haz vericidir ki beyin iki şey yapar: Önce aşırı coşkuyu dizginlemek için daha az dopamin üretir, sonra da bu coşkunun kaynağı yok olduğunda, eskisinden çok daha az dopamin üretmekte olduğu gerçeğiyle başa çıkmaya çalışır. Bağımlı, bağımlılığını kaynağının peşinde koşar ve beyin

her vuruştan sonra dopamin üretimini azaltarak karşılık verir; bu döngü böylece devam eder.

Çocukken uyuşturuculardan ödüm patlardı. Tekrarlayan kâbuslarımda, birileri beni eroin kullanmaya zorlar, sonunda bağımlıya dönüşürdüm. Bağımlılık hakkında pek az şey biliyordum ama kendimi iç karartıcı bir tedavi merkezinde, ağzımdan köpükler saçar bir durumda görürdüm. Zamanla uyuşturucu satıcılarının yedi yaşında, kuruntulu bir çocukla boşa zaman harcamayacaklarının farkına vardım ama kâbusumun bir parçası içimde yer etti: İnsan kendi isteği dışında bağımlı olabilirdi, bağımlılık yapıcı bir maddeyle bir şekilde temas ederseniz bağımlılık geliştirirdiniz. Eğer bağımlılık basit bir beyin bozukluğu olsaydı yedi yaşındaki ben haklı olabilirdim: Birinin beynine dopamin basar ve bir bağımlı yaratırdınız. Ne var ki bağımlılık hiç de böyle işlemiyor. Beyin, temelde her türlü keyif verici olguya aynı şekilde tepki gösterdiğine göre, başka bir bileşen daha olmalı; yoksa hepimiz küçük yaştan itibaren fena hâlde dondurma bağımlısı olurduk. (Yürümeye yeni başlamış bir çocuk dondurmanın tadına ilk kez baktıktan sonra gelen dopamin şokunu bir düşünün.)

Eksik bileşen, dopamin artışını çevreleyen durumdur. Biz onu psikolojik sorunlarımıza bir çare olarak kullanmayı öğrenmediğimiz sürece, bir madde veya davranış tek başına bağımlılık yapıcı değildir. Örneğin kaygılıysanız veya depresyondaysanız eroin, yemek ya da kumarın sıkıntınızı azalttığını öğrenebilirsiniz. Kendinizi yalnız hissediyorsanız, sizi yeni sosyal ağlar kurmaya yönlendiren sürükleyici bir video oyunundan yardım umabilirsiniz.

Bağımlılık üzerinde yoğunlaşan bir yazar olan Maia Szalavitz, "Ana-babalık ve sevgi için belirli sistemlerimiz vardır ve bu sistemler bizim olumsuz sonuçlara rağmen sebat etmemizi sağlarlar," diye açıklıyor. "Bu tür bir davranış için tasarlanmış olan sistem,

bağımlılığın kalıbını oluşturur. Bu sistemin ayarı bozulursa, bağımlılıklar edinilir." Szalavitz'in sözünü ettiği sistemlerin her biri, çocuklarınızla ilgilenme veya duygusal bir eş bulma güdüleri gibi, bir grup içgüdüsel hayatta kalma davranışını ifade eder. Bizi acı ve güçlükler karşısında direnmeye iten aynı içgüdüler, fanatizme ve zarar verici, bağımlılık yapıcı davranışlara da itebilirler.

Szalavitz bir makalesinde insanı kendinden başka kimsenin bir bağımlıya dönüştüremeyeceğini anlatır.[4] "Ağrılı hastaların doktorları tarafından 'bağımlı yapılması' söz konusu değildir," der. "Bir bağımlılık geliştirmek için, ilacı duygusal rahatlama amacıyla tekrar tekrar almanız gerekir, ta ki artık onsuz yaşayamayacağınızı hissettiğiniz noktaya kadar... Ancak dozlarınızı erken veya ağrıdan başka sorunlarla başa çıkma ihtiyacı hissettiğiniz zaman fazladan almaya başladığınızda olabilir bu. Beyniniz o ilacın duygusal dengeniz için son derece önemli olduğunu öğrenene kadar, bağımlılık oluşamaz." Bağımlılık fiziksel bir tepkiden ibaret değildir, aynı zamanda o fiziksel deneyime verdiğiniz psikolojik tepkidir. Szalavitz konunun altını çizmek için sözü eroine, en bağımlılık yapıcı ve en tehlikeli yasadışı uyuşturucuya getiriyor. "Açıkça söylemek gerekirse, sizi kaçırsam, bağlasam ve iki ay boyunca eroin iğnesi yapsam, fiziksel bağımlılık ve yoksunluk semptomları yaratabilirim ama ancak ben sizi serbest bıraktıktan sonra gidip eroin kullanırsanız gerçek bir bağımlıya dönüşürsünüz."

"Bağımlılık beyninizi 'bozmak', 'kaçırmak' ya da 'zedelemek' değildir," diyor Szalavitz. "İnsanlar davranışlara, hatta sevgi deneyimine bile bağımlı olabilirler. Bağımlılık aslında tamamen kişiyle deneyim arasındaki ilişkiye bağlıdır." Birine durmadan bir uyuşturucuyu veya bir davranışı vermek yeterli değildir; o kişinin de söz konusu deneyimin kendisini psikolojik olarak hasta eden şey için uygun bir tedavi olduğunu öğrenmesi gerekir.

Bağımlılık için en riskli dönem genç yetişkinlik dönemidir. Ergenlikte bağımlı olmayan pek az kişi hayatının sonraki dönemlerinde bağımlılık geliştirir. Başlıca nedenlerden biri, genç yetişkinlerin

üstüne henüz başa çıkacak donanıma sahip olmadıkları dünya kadar sorumluluk yüklenmesidir. Onlar da bu inatçı zorlukların sürekli azabını uyuşturacak birtakım maddeler veya davranışlar edinerek rahatsızlıklarını tedavi etmeye çalışırlar. Yirmili yaşların ortasına geldiklerinde, birçok kişi ergenlikte sahip olmadıkları başa çıkma becerilerini ve sosyal ağları edinmiş olur. Szalavitz'in dediğine göre, "Ergenlikte birtakım maddeler kullanmıyorsanız, sorunlarınızla başka yöntemler kullanarak başa çıkmayı da öğreniyorsunuz demektir." Yani, ergenlik denen savaştan çıktığınızda, zorluklarla başa çıkma gücünüzü de belli bir dereceye kadar geliştirmiş olursunuz.

Szalavitz'in bana söylediği en çarpıcı şey, bağımlılığın bir tür yanlış yönlendirilmiş aşk olduğuydu. Bu, duygusal desteğe değil, tutkuya duyulan aşktır. Bu düşünce kulağa abartılı gelebilir ama bilimsel dayanakları vardır.

Antropolog Helen Fisher ve arkadaşları 2005'te, âşık bir çifti beyin tarayıcıya soktular.[5] Fisher bulgularını "Love is Like Cocain" [Aşk Kokaine Benzer] başlıklı bir makalede anlattı:

> İçimden havalara sıçramak geldi. Gözlerimin önünde beynin VTA denen bölgesinde, yani beyin sapına yakın, dopamin üreten ve bu doğal uyarıcıyı birçok beyin bölgesine gönderen minik fabrikadaki aktivite lekelerini gösteren taramalar duruyordu... Bu fabrika beynin ödül sisteminin, isteme, arama, arzulama, enerji, odaklama ve motivasyon üreten beyin ağının bir parçasıdır. Âşıkların bütün gece uyumadan konuşup koklaşabilmelerinin nedeni belli olmuştu. O kadar dalgın, esrik, iyimser, sosyal ve hayat dolu olmalarında şaşılacak bir şey yoktu. Doğal "uyarıcı" sarhoşluğu yaşıyorlardı... Üstelik meslektaşlarım bu deneyi Çin'de tekrarladığında, Çinli katılımcıların da VTA ve diğer dopamin yollarında (arzunun nörokimyasal yollarında)

aynı miktarda aktivite gördüler. Dünya üstünde hemen herkes bu tutkuyu hissediyordu.

Psikolog Stanton Peele'in insanlara karşı hissettiğimiz gayet sağlıklı bağlılığın aynı zamanda yıkıcı da olabileceğini anlattığı *Love and Addiction* [Aşk ve Bağımlılık] adlı kitabı 1970'lerde yayımlanmıştır.[6] Bu bağlılık bir şişe votkaya, bir eroin şırıngasına veya kumarhanede bir akşama da yöneltilebilir. Bunlar, psikolojik huzursuzluğu sosyal desteğin zorlukları aşmaya yardımcı olması gibi ama sahte bir şekilde yatıştırır; kısa vadede verdikleri haz, çok geçmeden yerini uzatmalı acıya bırakır. Sevme kapasitesi, binlerce yıllık evrimin sonucudur. Bu da insanı üremek ve genlerini gelecek nesillere vermek için iyi tasarlanmış bir hâle getirmiştir ama bu arada bağımlılıklara da yatkın yapmıştır.

Yıkıcılık, bağımlılığın kritik bir parçasıdır. Bağımlılığı tanımlamanın birçok yolu vardır ama en geniş tanımlar sağlıklı veya hayatta kalmak için gerekli eylemleri de içerecek kadar ileri giderler. 1990'da *British Journal of Addiction*'da çıkan bir makalede psikiyatr Isaac Marks, "Hayat bir dizi bağımlılıktır ve onlar olmasa ölürüz," diye iddia ediyordu.[7] Marks makaleye "Behavioral (Non-Chemical) Addictions" [Davranışsal (Kimyasal Olmayan) Bağımlılıklar] başlığını atmıştı ve haklı olarak kışkırtıcılık yapıyordu. Davranışsal bağımlılıklar psikiyatri alanı için oldukça yeniydi:

> Birkaç saniyede bir içimize hava çekeriz. Havadan yoksun kalırsak saniyeler içinde yeniden nefes almaya uğraşır, başardığımız anda da büyük bir rahatlama hissederiz. Uzayan yoksunluk, artan bir gerginlikle dakikalar içinde havasızlıktan boğulma ve ölüm gibi ağır yoksunluk semptomlarına neden olur. Daha uzun bir zaman ölçeğinde yemek yeme, içme, dışkılama, idrara çıkma ve seks de bir eylemi gerçekleştirmek için gittikçe artan arzuları içerir; eylem arzuyu devre dışı bırakır, saatler veya günler içinde arzu geri gelir.

Marks haklıydı; nefes almak diğer bağımlılıkların özelliklerini yansıtan bir aynaydı. Ancak, hayatta kalmamızda rol oynayan her bir aktiviteyi tanımlayan bir bağımlılık düşüncesi ilginç ya da faydalı değildir. Kemoterapi ilaçlarına ihtiyacı nedeniyle bir kanser hastasına bağımlı demek mantıklı değildir. Bağımlılıklar en azından hayatta kalma şansımızı değiştirmemelidir; nefes almanın, yemek yemenin ve kemoterapi ilaçlarının yaşamsal özelliklerini yansıtmaya başladıkları anda "bağımlılık" olmaktan çıkarlar.

Stanton Peele 1970'lerde aşk ve bağımlılığı ilişkilendirerek, yönünü şaşırıp tehlikeli hedeflere yönlenen aşkın bağımlılığa götürdüğünü öne sürmüştü. On beş yıl sonra Marks'ın yapacağı gibi, Peele de bağımlılığın yasadışı uyuşturucuların ötesine uzandığını iddia ediyordu. Biliminsanları yıllarca bağımlılığı yalnızca yasadışı uyuşturucularla ilişkilendirmiş, hatta çoğu bunu nikotinin bağımlılık yapıcı olduğunu kabul etmeyecek kadar ileri gitmişti. Sigara içmek yasaldı, onların mantığına göre bu durumda sigaranın bileşenleri de bağımlılık yapıcı olamazdı. "Bağımlılık" terimi öylesine damgalanmıştı ki sadece küçük bir grup madde için kullanılıyordu. Ancak Steele terimi böyle değerlendirmiyordu. Her ne kadar eroinin kısa dönemde verdiği zarar çok daha belirgin olsa da birçok sigara içicisinin eroin bağımlılarının eroine yaptığı gibi, sigaradaki nikotine psikolojik koltuk değneği şeklinde yaslandıklarını ileri sürüyordu. Peele'in bakış açısı 1970'lerdeki inanışlara çok tersti ama tıp dünyası 1980'ler ve 1990'larda o açıyı yakaladı. Peele aynı zamanda her türlü yıkıcı koltuk değneğinin bir bağımlılık kaynağı olabileceğinin de farkına varmıştı. Sıkılmış bir beyaz yakalı da gerçek dünyada bulamadığı heyecanı kumarda ararken bir kumar bağımlısına dönüşebilirdi.

Bu kitap için araştırma yaparken Peele'e ulaştım ama ben davranışsal bağımlılıktan söz edince saçları dikildi. "Elbette," diyerek konuşmaktan mutluluk duyacağının sinyalini verdi, "ancak ben hayatımda hiçbir zaman 'davranışsal bağımlılık' diye bir terim kullanmadım." Peele'e göre bu çok aykırı bir terimdi çünkü dav-

ranış ve madde bağımlılıkları arasında anlamlı bir fark olduğunu ima ediyordu, hâlbuki o böyle bir fark olmadığını çünkü bağımlılığın maddeler, davranışlar veya beyin tepkileri ile ilgili olmadığını iddia ediyordu. Peele için bağımlılık "bir insanın kendisine ciddi şekilde zarar veren ama aynı zamanda ekolojisinin önemli bir parçası olan ve vazgeçemediği bir deneyime duyduğu aşırı ve işlevsiz bağlılıktır." Peele yıllar önce bu tanımlamayı yapmıştı, bugün de böyle düşünüyor. "Deneyim" o bağlamdaki her şeyi kapsar: olayın beklentisi ve sonra dikkatle enjektörü, kararmış kaşığı ve çakmağı hazırlama davranışı. Eroin (olabilecek en bağımlılık yapıcı madde) bile insanın vücuduna, kendileri de bağımlılığın parçası hâline gelen bir dizi davranış yoluyla girer. Eroin bağımlılığı bile bir dereceye kadar "davranışsal" ise Peele'in bu terimi kullanmaktan tamamen kaçınmasının nedeni anlaşılabilir.

Peele "davranışsal bağımlılık" terimini hiç kullanmamış olabilir ama yıllarca kitaplarında bağımlılık yapıcı davranışlarla bağımlılık yapıcı maddeleri birbirinden ayırmıştır. Örneğin, psikiyatr Archie Brodsky ile birlikte 1991'de yazdığı *The Truth About Addiction and Recovery* [Bağımlılık ve İyileşmesi Hakkındaki Gerçekler] kitabının altıncı bölümü "Kumar, Alışveriş ve Egzersiz Bağımlılıkları" başlığını taşır. Peele ve Brodsky "İnsan, aynen alkol veya uyuşturucuya bağımlı olduğu anlamda kumar, alışveriş, egzersiz, seks veya aşka da bağımlı olabilir mi?" sorusunu soruyorlardı. Ve *evet* diyorlardı, "birinin yeterince kendini kaptırdığı her türlü aktivite, ilgi veya his, bir bağımlılığa dönüşebilir... Bağımlılığı anlamak için kişiye yaşattığı deneyimin bütününe bakmak gerekir ... ve bunların kişinin hayatındaki koşullar ve gereksinimlerle uyumuna." Peele ve Brodsky haz verici, endorfin üretici her aktivitenin bir bağımlılık olduğu düşüncesini de hemen reddettiler. "Endorfinler insanın ayakları kanayana kadar koşmasına ya da kusana kadar yemesine neden olmazlar," diyerek karşı çıktılar. Koşucuların bir tür esriklik hissetmeleri, bağımlı oldukları anlamına gelmezdi. Kumar, alışveriş ve egzersiz saplantılarına "hastalık" demeyi de reddettiler ama

bu aktivitelerin bağımlılık yapıcı davranışlara neden olabildiğini kabul ettiler.

Peele uzun yıllar boyunca bir ayrıkotu olarak görüldü. İçkiden uzak durma ve Adsız Alkolikler'e sövüp saydı ve bağımlılığın bir hastalık olmadığını yazdı durdu. Doğrusu, doyurulmamış bir psikolojik ihtiyaçla kısa vadede onu yatıştıran ama sonunda zarar veren bir grup eylem arasındaki bağlantıydı. Peele çoğunlukla kızdırıcı ve her zaman kışkırtıcıydı ama ana mesajı hiç değişmiyordu: Psikolojik huzursuzluğu yatıştırıyor gibi görünen her deneyim, bağımlılık yapıcı olabilirdi. Peele'in fikirleri yavaş yavaş ana akımda kabul görmeye başladı. Amerikan Psikiyatri Derneği (APA: American Psychiatric Association) bağımlılığı hâlâ hastalık olarak kabul etse de Peele'in aşk ile bağımlılığı ilk kez ilişkilendirmesinden kırk yıl sonra, bağımlılığın madde kullanımıyla sınırlı olmadığını onayladı.

Amerikan Psikiyatri Derneği yaklaşık on beş yılda bir, kutsal kitabı sayılan *DSM: Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*'ın (*Ruhsal Bozuklukların Tanısal ve Sayımsal El Kitabı*) yeni bir baskısını yayımlar.[8] DSM depresyon ve anksiyeteden şizofreni ve panik ataklara kadar düzinelerce psikiyatrik bozukluğun işaret ve semptomlarını listeler. DSM'in 2013'te yayımlanan beşinci baskısında APA resmî tanı listesine *davranışsal bağımlılık* maddesini ekledi ve *madde kullanımı ve bağımlılığı* ifadesini *bağımlılıklar ve ilgili bozukluklar* olarak değiştirdi. Psikiyatrlar yıllardır davranış bağımlılarını tedavi etmekteydi ve APA sonunda onlara yetişiyordu.

APA aynı zamanda sadece bir madde veya davranışa bağlı olmanın bir bağımlılık tanısını garanti etmeyeceğini de açıkça belirtmiştir. Örneğin hastanelerde afyon türevi ilaçlara bağlı birçok hasta vardır ama bu, bütün hastaları afyon bağımlısı yapmaz. Burada eksik olan bileşenler, bağımlılıktan kaynaklanan aşerme şeklindeki istek ve bağımlıların uzun vadede esenliklerine zarar verdiklerinin

bilincinde olmalarıdır. Ameliyat sonrası iyileşme döneminde morfine bağlı bir hasta, hem kısa vadede, hem de uzun vadede en iyi olanı yapmaktadır; bir morfin bağımlısı ise bağımlılığının kendisine kısa vadede mutluluk ama uzun vadede zarar vereceğini bilir. Hâlen ve eskiden davranışsal bağımlılıkları olan birtakım kişiler de bana aynı şeyi söylediler: Bağımlılıklarını yerine getirmek her zamanı hem acı, hem tatlı bir his veriyordu. Anında bastıran o ilk haz duygusu bile esenliklerini tehlikeye attıklarını unutturamıyordu.

APA madde bağımlılığı ile davranışsal bağımlılık arasındaki bağlantıyı yeni onaylıyor, hâlbuki birbirinden bağımsız araştırmacılar on yıllardır benzer iddialarda bulunuyordu. 1960'larda, Peele'in düşüncelerini yayımlamaya başlamasından bile önce, İsveçli psikiyatr Gösta Rylander, uyuşturucudan perişan olmuş düzinelerce bağımlının sıkıntıdaki vahşi hayvanlar gibi davrandıklarını fark etmişti.[9] Hayvanlar küçük alanlara kapatıldıklarında kendilerini aynı eylemi üst üste defalarca tekrarlayarak sakinleştirirler. Yunuslar ve balinalar daireler çizerek yüzer, kuşlar kendi tüylerini yolar, ayılar ve aslanlar ise kapatıldıkları yerde saatlerce volta atarlar. Bazı raporlara göre, kafese kapatılan filler de daire çizerek yürür ve bir rahatlama arayışıyla ümitsizce öne arkaya sallanırlar.

Bu genelgeçer rahatsızlık belirtilerini düzenli amfetamin kullanıcılarında da görmek, Rylander'i endişelendirmişti. Bir hasta yüzlerce taş toplayıp bunları şekil ve büyüklüklerine göre diziyor, sonra aynı şeyi yeni baştan yapmak üzere dağıtıyordu. Düzinelerce amfetamin kullanıcısından oluşan bir motosikletli çete, aynı yolu üst üste iki yüz kere dolanmıştı. Bir adam hiç durmadan saçlarını çekiştiriyordu, bir kadın ise tırnaklarını üç gün boyunca, kanatana kadar törpülemişti. Rylander onlara ne yaptıklarını sorduğunda mantıklı cevaplar bulmakta zorlanmışlardı. Tuhaf davrandıklarının farkındaydılar ama kendilerini bir şekilde devam etmek zorunda hissediyorlardı. Bazıları yoğun bir patolojik merak dürtüsüyle hareket ederken, bir kısmı da tekrarlama eylemini sakinleştirici buluyordu. Rylander gözlemlerini anlattığı bir gazete yazısında bu

davranışa İsveççe aptallık ya da mankafalık anlamına gelen *punding** adını verdi. Rylander'e en ilginç gelen ise, bu hastalar için uyuşturucu bağımlılığıyla davranışsal bağımlılığı ayıran bir çizgi olmamasıydı. Birbirleriyle iç içe geçiyorlardı ve aynı şekilde zarar verici, sakinleştirici ve karşı konulmazlardı.

Rylander 1979'da öldü ama ardında önemli bir miras bıraktı. Sayıları gittikçe çoğalan bir grup doktor ve araştırmacı kokain bağımlılarında ve diğer uyuşturucu kullanıcılarında punding davranışı bildirdi ve Rylander'ın yazısından yüzlerce kez alıntı yapıldı. Punding davranışları genellikle oldukça tuhaftı ama tam da uzmanların öngörebileceği kişileri, yani ağır uyuşturucu kullanıcılarını etkiliyordu. En azından 2000'lerin başına kadar bu geçerliydi, sonra küçük bir grup sinirbilimci, akla en son gelecek kişilerde punding ve başka tuhaf tekrarlayan davranışlar görmeye başladılar.

2000'lerin başında, Cardiff Üniversitesi'nde çalışan nörobilim profesörlerinden Andrew Lawrence ve bazı meslektaşları, Parkinson hastalarında bir dizi tuhaf bağımlılık yapıcı davranış fark ettiler. Ağır uyuşturucu kullanıcıları stereotipik kişilikleri ile Parkinson hastalarınınki arasında neredeyse hiç örtüşme yoktur. Uyuşturucu kullanıcıları genelde genç ve dürtüsel davranan tiplerken, Parkinson hastaları yaşlıca ve sakin kişilerdir. En çok arzu ettikleri şey, ömürlerinin son yıllarını Parkinson hastalığının tipik kas titremelerini çekmeden geçirebilmektir. Aslında aralarındaki tek örtüşme noktası, Parkinson hastalarının bu titremeleri kontrol edebilmek için çok güçlü bir ilaç kullanıyor olmasıdır. Lawrence, "Parkinson'un nedeni dopamin eksikliğidir, onun için bu hastalığın tedavisinde eksik dopamini yerine koyacak ilaçlar kullanılır," diye açıklıyordu. Dopamin beynin birçok bölgesinde üretilir ve çok çeşitli et-

* Amaçsız, ritüalistik, tekrar eden stereotipik davranış.—e.n.

kiler oluşturur. Hareketi kontrol eder (Parkinson hastalarındaki titremelerin nedeni budur) ve kişilerin ödül ve hazza verdikleri tepkileri şekillendirmekte önemli rol oynar. Parkinson hastalarına verilen dopamin titremeleri hedef alır ama bu arada bir tür haz veya ödül etkisi de yaratır. Birçok hasta, kendi hâline bırakılırsa dopamin eksikliğini tamamlayan ilaçlara bağımlılık geliştireceği için nörologlar ilaçların dozajını yakından takip ederler. Ne var ki Lawrence'ı en çok büyüleyen ve endişelendiren, bu durum değildi.

Lawrence "Hastalar ilaçlarını biriktiriyorlardı ve bazılarının aynı zamanda davranışsal bağımlılıklar sergilediklerini fark ettik," diye anlattı. "Bu nedenle kumar, alışveriş, aşırı yeme ve hiperseksüalite sorunları ortaya çıkıyordu." Lawrence bu semptomların bazılarını 2004'te sarsıcı bir derleme yazısında listeledi. Yarım yüzyıldır parasını büyük bir dikkat ve özenle biriktiren bir muhasebeci, kumar alışkanlığı geliştirmişti. Daha önce hiç kumar oynamamış olan bu adam, aniden kendini riskin heyecanına kaptırmıştı. Önceleri ılımlı bir şekilde başlamış ama çok geçmeden hafta birkaç kez, derken her gün oynar olmuştu. Zorluklarla kazanılmış emeklilik birikimi önce yavaş yavaş, sonra hızla erimiş, sonunda borca batmıştı. Karısı paniğe kapılmış ve oğlundan para istemiş ama oğlunun katkısı adamın bağımlılığını körüklemekten başka bir şeye yaramamıştı. Karısı bir gün adamı yırtıp attığı piyango biletlerini bulma ümidiyle çöpleri karıştırırken buldu. İşin kötüsü, adam kendindeki karakter değişimini açıklayamıyordu. Kumar oynamak veya tüm birikimini çarçur etmek istemiyordu ama kendine engel olamıyordu. Kumar eğilimiyle savaşmaya kalktığında, kumar iyice aklından çıkmaz oluyordu. Onu sakinleştiren tek şey kumar oynamaktı.

Diğer bazı yaşlı hastalar cinsel fetişler geliştirdiler ve gün boyu cinsel ilişki için eşlerini sıkıştırmaya başladılar. Hayatı boyunca modaya uymuş olan bir adam, fahişe gibi giyinmeye başladı. Kimileri internet pornografisine bağımlılık geliştirdi. Ömür boyu beslenmelerine dikkat etmiş olan bazı hastalar durmadan şeker ve çikolata yemeye başlayıp birkaç ay içinde dünyanın kilosunu aldılar.

En tuhafları ise herhâlde parasını dağıtmaktan kendini alamayan adamdı. Banka hesabı tamamen boşalınca bu sefer eşyalarını vermeye başlamıştı. Ünlü İskoç komedyen Billy Connolly de altmışlı yaşlarının sonuna doğru Parkinson hastası oldu ve dopamin eksikliğini tamamlayan ilaçlar kullanmaya başladı.[10] O da davranışsal bağımlılıklara yenik düştü ve tedaviyi bırakmak zorunda kaldı. Televizyonda bir sohbet programında sunucu Conan O'Brien'a "Yan etkileri etkilerinden daha güçlü olduğu için doktorlar ilacımı kestiler," diye anlattı. "Yan etkilerin ne olduğunu sordum, 'her şeyden ağır basan seks ve kumar arzusu' dediler." Connolly televizyonda işi şakaya vurmuştu ama tedaviyi bırakınca titremeleri gittikçe daha vahim hâle geliyordu. Söz konusu ilaçlar o kadar ağırdır ki neredeyse tüm hastaların yarısı bu yan etkilerden bazılarını geliştirir.

Lawrence bu hastaların sadece doğal olarak içlerinden gelen davranışları eyleme döktüklerini iddia ediyordu. *Stereotipi* adı verilen bu davranışların "bireysel yaşam öykülerine" bağlı olduklarını yazmıştı. "Örneğin, ofis çalışanları stereotipik olarak kâğıtları karıştırırlar, bir terzi düğme biriktirir ve dizer." Altmış beş yaşındaki bir iş adamı durmadan kalemleri söküp takıyor ve masasında aslında kusursuz olan bir yeri düzenliyordu. Elli sekiz yaşındaki bir mimar, sürekli olarak evindeki ofisini yıkıp yeniden şekillendiriyordu. Elli yaşındaki bir marangoz ise el aletleri biriktiriyordu ve gereksiz yere bahçesindeki bir ağacı kesmişti. Bu tür tanıdık eylemler bir rahatlama kaynağıdır çünkü pek düşünme gerektirmeden, kendiliğinden gelirler.

Lawrence ve ondan önce Rylander, madde bağımlılıkları ile davranışsal bağımlılıklar arasındaki o belirsiz sınıra tanık olmuşlardı. Uyuşturucular veya alkol gibi, stereotipiler de acı çeken bir ruhu rahatlatacak bir yol sunuyorlardı. Lawrence bir davranış döngüsüne takılıp kalan hastaların çoğunun aynı zamanda dopamin üreten ilaçlarını da aşırı dozda aldıklarına işaret ederek bu örtüşmeye dikkat çekti. İleri derece Parkinson hastalarına genellikle ilacı damardan veren küçük bir pompa takılıyordu. Belirli bir programa uymaları

isteniyorsa da semptomları şiddetlendiğinde sadece bir butona basarak yeni bir doz ilaç alabilirlerdi. Çoğu hasta başlangıçta programa uyuyordu ama çok geçmeden ilacın aynı zamanda kendilerini iyi hissettirdiğini fark ediyorlardı. İlaca bağımlı hâle gelen hastaların bazıları, davranışsal bağımlılıklar da geliştiriyor ve ikisi arasında gidip geliyordu. Bir gün fazladan birkaç doz ilaç alıyor, ertesi gün ise sabah saatlerce kâğıtları karıştırmakla, öğleden sonra bahçeden taş toplayıp onları dizmekle uğraşabiliyorlardı. Bazen ikisini birden yapıyor ve hem fazladan ilaç alıyor, hem de kendilerini rahatlatan davranışları tekrarlıyorlardı. Bağımlılığa çıkan bu iki yol arasında somut bir fark yoktu; esas olarak hatalı çalışan aynı programın iki versiyonuydu bunlar.

1990'larda, Michigan Üniversitesi'nde Kent Berridge adında bir sinirbilimci, bağımlıların hayatlarının kötüye gittiğini gördükleri hâlde neden uyuşturucu kullanmaya devam ettiklerini anlamaya çalışıyordu. En belirgin cevaplardan biri şuydu: Bağımlılıklarından o kadar büyük bir haz alıyorlardı ki anında bir mutluluk etkisi için uzun vadede esenliklerini feda etmeye hazırlardı; sizi yok edecek bir partnere körü körüne âşık olmak gibi bir şeydi bu. "Yirmi yıl önce haz mekanizmalarını arıyorduk," diye anlatıyordu Berridge. "Dopamin olabilecek en iyi haz mekanizmasıydı ve herkes bağımlılıkla ilgisini biliyordu. Bunun üzerine, dopaminin bir haz mekanizması olduğunu ispatlamak için daha fazla kanıt toplamaya koyulduk." Berridge ve diğer birçok araştırmacıya göre bağlantı ortadaydı; o kadar ortadaydı ki onu hemen bulup daha ilginç yeni sorulara gelmeyi bekliyorlardı.

Ne var ki sonuç düşündüklerinden daha zor ulaşılır çıktı. Bir deneyde Berridge, farelere lezzetli bir şekerli sıvı verdi ve ağızlarını keyifle şapırdatmalarını izledi. "İnsan bebekleri gibi fareler de şekerli bir tat aldıklarında ritmik bir şekilde dudaklarını yalıyorlar," diye

anlattı bunu. Fare araştırmacıları farelere has çeşitli ifadeleri yorumlamayı öğrenirler ve bu hareket, haz anlamında altın standarttı. Berridge dopamin hakkındaki bilgilerine dayanarak, şekerli sıvının tadını her alışta farelerin minik beyinlerinin sahiplerini dopamine boğduğunu ve bu dopamin artışının da farelerin dudaklarını yalamalarına neden olduğunu varsaydı. Aynı mantıkla, eğer Berridge farelerin dopamin üretmelerini engellerse dudaklarını yalamayı bırakacaklardı. Bu amaçla farelere dopamin üretimini durduracak bir tür beyin ameliyatı uyguladı ve sonra yine aynı şekerli sıvıdan verdi.

Ameliyattan sonra fareler, biri Berridge'i şaşırtan, öteki şaşırtmayan iki şey yaptılar. Beklediği gibi, fareler şekerli sıvıyı içmekten vazgeçtiler. Ameliyat, beyinlerinin dopamin üretmesini engelleyerek iştahlarını da köreltmişti. Ancak şekerli sıvıyı doğrudan içirdiğinde, fareler dudaklarını yalamayı sürdürdüler. İçmeye istekli değillerdi ama tadına bakınca aynen ameliyattan önceki kadar keyif alır gibi görünüyorlardı. Dopamin yokluğu şekerli sıvıya karşı iştahlarını da yok etmişti ama tadı yine de haz veriyordu.

"Bunun sinirbilim topluluğunda kabul edilmesi yaklaşık on yıllık bir zaman aldı," diyor Berridge. Bulgular, sinirbilimcilerin çok uzun süredir doğruluğuna inandıklarıyla çelişiyordu. "Birkaç yıl boyunca sinirbilim dünyasından insanlar bize 'Hayır, dopaminin hazzı harekete geçirdiğini biliyoruz, siz yanılıyorsunuz,' dediler. Sonra insanlar üzerinde yapılan çalışmaların bulguları gelmeye başladı ve şimdi pek az araştırmacı bizim bulgularımızın doğruluğundan şüphe ediyor. Bu çalışmalarda araştırmacılar insanlara kokain veya eroinin yanı sıra dopamin üretimini engellemek üzere tasarlanmış ikinci bir ilaç veriyorlardı. Dopamini engellemek aldıkları hazzı azaltmadı ama aldıkları miktarı azalttı."

Berridge ve meslektaşları bir uyuşturucuyu sevmekle onu istemek arasında büyük bir fark olduğunu ortaya koymuşlardı. Bağımlılık yalnızca sevmenin ötesinde bir şeydi. Bağımlılar aldıkları uyuşturucuyu seven insanlar değil, hayatlarını mahvettiğini fark ettikleri için sevmemeye başladıkları zaman bile fena hâlde *isteyen* kişilerdi.

Bağımlılıkları bu kadar tedavisi güç yapan şey, istemenin sevmekten çok daha zor engellenebilir olmasıdır. Berridge de "İnsanlar bir karara varırken, sevmeye değil istemeye öncelik tanırlar," diyordu. "İstemek çok daha sağlam, büyük, geniş ve güçlüdür. Sevmek anatomik olarak ufak tefek ve kırılgandır; kolaylıkla bozulabilir ve beynin yalnızca çok küçük bir bölümünü kaplar. Buna karşın, yoğun bir isteğin aktivasyonunu bozmak hiç kolay değildir. İnsan bir kere bir uyuşturucuyu istemeye başladı mı, bu istek neredeyse kalıcı olur; çoğu kişide en az bir yıl sürer, neredeyse tüm bir yaşam boyu da sürebilir." Berridge'in fikirleri nüksetmenin neden bu kadar yaygın olduğunu da açıklıyor. Hayatınızı mahvettiği için bir uyuşturucudan nefret etmeye başlasanız bile beyniniz o uyuşturucuyu istemeye devam eder. Geçmişte onun psikolojik bir gereksinimi yatıştırdığını hatırlar ve bu nedenle de aşerme şeklindeki istek devam eder. Aynı şey davranışlar için de geçerlidir: Çok fazla zamanınızı tükettiği için Facebook veya Instagram'dan artık nefret etseniz de güncellemeleri istemeye aynen sizi mutlu ettikleri zamandaki gibi devam edersiniz. Yakın zamanda yapılan bir çalışma, zor elde edilir olmanın da benzer bir etki yarattığını öne sürüyor: Ele geçirilemez bir duygusal partner daha az sevilebilir fakat daha çok arzu edilir, bu da neden bazı insanların duygusal açıdan ulaşılamayan partnerleri çekici bulduklarını açıklıyor.[11]

Sevmek ve istemek çoğu zaman örtüşür, bu da farklarını gölgeler. Sevdiklerimizi istemeye ve istediklerimizi sevmeye yatkınızdır çünkü hoşa giden şeylerin çoğu bizim için iyi, gitmeyenlerin de çoğu kötüdür. Berridge'in araştırmalarındaki bebek fareler içgüdüsel olarak şekerli suyun tadını sevecek şekilde evrilmişlerdi çünkü tatlı maddeler hem zararsızdı, hem de kalori açısından zengindi. Tatlı yiyeceklere yönelen ataları daha uzun yaşamaya ve diğer farelerle çiftleşmeye daha yatkın oldukları için tatlıya düşkünlük eğilimi kuşaktan kuşağa aktarılmıştı. Acı yiyecekler yiyen fareler, zehirlenme veya kötü beslenme nedeniyle daha erken ölüyorlardı. Gerçekten acı olan pek az yiyecek besin değeri açısından zengindir

ve bizler küçük yaştan itibaren zehirli olan birçok acı bitki ve kökten uzak durmayı öğreniriz. Sıklıkla bağlantılı olsalar da, Berridge sevmeyle istemenin bağımlılık söz konusu olduğunda farklı yollar izlediklerini ortaya koymuştur. Bağımlılığın derinlikleri hiç de eğlenceli değildir, yani bağımlıların deneyimini *sevmedikleri* hâlde yeni bir vuruşa aşerdikleri söylenebilir. Stanton Peele bağımlılığı yanlış yönlendirilmiş aşka benzetmiştir ve yanlış kişiye âşık olmak da sevmeden istemenin klasik bir örneğidir. Yanlış kişiye âşık olmak o kadar yaygındır ki "işe yaramaz adam" ve "baştan çıkaran kadın" için stereotiplerimiz vardır. Bizim için iyi olmadıklarını bilir, yine de onları istemekten vazgeçemeyiz.

Uyuşturucu bağımlılığını araştırmakla daha çok uğraşsa da, Stanton Peele ve Andrew Lawrence gibi Berridge de fikirlerinin aynı zamanda davranışsal bağımlılık için geçerli olduğuna inanıyor. "Uyuşturucuların bu beyin sistemlerini etkileyebileceğini hep biliyorduk ama davranışlar için aynı şeyden emin değildik. On beş yılı aşkın bir süredir, aynı durumun davranışlar için de geçerli olduğunu ve sürecin aynı beyin mekanizmaları yoluyla işlediğini görmekteyiz." Davranışsal işaretler de aynen uyuşturucuların yaptığı gibi dopamin üretimini tetikler. Bir oyun bağımlısı dizüstü bilgisayarını açtığında veya bir egzersiz bağımlısı koşu ayakkabılarını bağladığında, dopamin düzeyleri aniden yükselir. Bu noktadan itibaren, davranış bağımlıları madde bağımlılarına çok benzerler. Bağımlılıkları harekete geçiren maddeler ya da davranışların kendileri değil, zaman içinde öğrenilmiş olan, bunların bağımlıları psikolojik rahatsızlıklardan koruyacağı düşüncesidir.

Bağımlılık hakkındaki gerçek, çoğu önsezimize meydan okumaktadır. Burada söz konusu durum, vücudun tehlikeli bir maddeye karşılıksız şekilde âşık olması değil, aklın herhangi bir madde veya davranışı psikolojik acıdan kurtulmayla ilişkilendirmeyi öğrenmesidir. Bağımlılığın gerçekte âşık olmakla ilgisi yoktur; Kent Berridge'in ortaya koyduğu gibi, bütün bağımlılar bağımlılık nesnesini *isterler* ama birçoğu onu hiç *sevmez*. Isaac Vaisberg, Andrew

Lawrence'ın Parkinson hastaları ve Fare No. 34 örneklerinde görüldüğü üzere, bağımlılıklar çekicilikleri kaybolduktan sonra bile sürerler. Oyun oynama, saplantılı şekilde ortalığı toplama veya kendine elektroşok verme arzusu, haz yok olduktan sonra bile bozulmamış olarak durur.

KISIM 2



Davranışsal Bağımlılığın Bileşenleri (veya Bir Bağımlılık Deneyimini Nasıl Yönetmeli)

4.
Hedefler

1987'de Avustralyalı üç nörolog şans eseri, binlerce Parkinson hastasının hayatını iyileştiren basit bir teknik buldu.[1] Titremeler oldukları yerde donup kalmalarına neden olduğu için bu hastalık birçok hastayı yürüyemez hâle getirir. Nörologlar raporlarına tesadüfen yaptıkları keşfi anlatarak başladılar. On bir yıldır Parkinson hastası olan bir adam hâlâ oturduğu yerden ayağa kalkabiliyor fakat artık yürüyemiyordu. Bir sabah ayaklarını yatağının kenarından aşağı salladı ve yere sıkıca bastı. Ayağa kalktı, dik durduğunda aşağı baktı ve ayakkabılarının ayaklarının tam önünde, iki küçük engel gibi durduklarını gördü. Kendini de şaşırtan bir şekilde, yürümeye çabalamak yerine çekinerek de olsa önce tek ayağını bir ayakkabının üstünden, sonra diğerini ötekinin üstünden atabildi. Şimdi ayakkabılar arkasında kalmıştı. Ayakkabılarının üstünden bir adım atmak gibi küçücük bir hedef sayesinde, yıllardır ilk kez ayaklarını sürümek yerine yürüyebilmişti.

Adam bunun üzerine değişik tekniklerle denemelere girişti. Önce gittiği her yere küçük nesneler taşımaya ve yerinde donup kaldığında bunları ayaklarının az ötesine atmaya başladı. Evin içinde gezdiği yolu geçtiği yerlerde bıraktığı nesnelerden anlamak mümkündü. Derken, etrafa saçtığı öteberiden daralmışken, bastonunun yeniden kullanılabilir bir engel olarak işe yarayabileceğini keşfetti. Bastonunu ters çevirerek kıvrık sapı sağ ayağının önünde yere değecek şekilde tuttu. Sapı engel gibi kullanarak üstünden bir adım attı, sonra aynı şeyi sol ayağıyla tekrarladı.

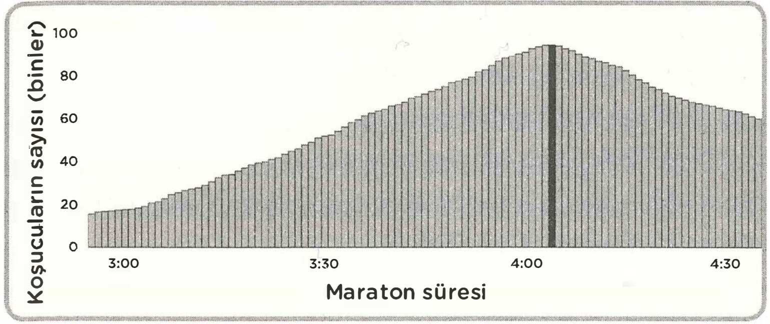
Birkaç adımdan sonra bir miktar ivme kazanınca, düzenli bir yürüyüş şekli tutturdu ve bastonunun yardımı olmaksızın yavaşça yürümeyi başardı.

Söz konusu raporu yazan üç nörologdan biri olan doktoruna gitti ve yeni numarasını sergiledi. Nörolog şaşırıp kaldı. Nasıl oluyordu da bir engel hastasının yürüyüşünü düzeltebiliyordu? İşin özü şu ki, eğer insanları eyleme geçmeye zorlamak istiyorsanız, ezici büyüklükteki hedefleri somut ve yönetilmesi daha kolay küçük hedeflere bölersiniz. İnsanlar ilerleme güdüsüyle hareket ederler ve bitiş çizgisini görebildiğinizde ilerleme daha kolay algılanır. Bu hasta da bastonunu kullanarak kendine hazmı kolay, tek lokmalık bir dizi hedef yaratmıştı. Onun doktoru olan nörolog ve iki meslektaşı bu yaklaşımın başka Parkinson hastalarında da işe yaradığını doğruladıktan sonra, bu konuda bir rapor yazarak nörologlara Parkinson hastalığının insanı en kısıtlayan semptomunu ortadan kaldıracak yeni bir araç sundular.

Bir Parkinson hastasının önündeki küçük engellere benzer biçimde, hedefler çoğunlukla saplantı noktaları oluşturarak kişiyi eyleme teşvik ederler. Milyonlarca hedefe yönelmiş maraton koşucusunun finiş sürelerini incelediğinizde bunu görebilirsiniz.



Ortalama bir maraton koşucusu 42,2 kilometrelik bir parkuru yaklaşık dört buçuk saatte tamamlar. Aşırı uçlarda ise seçkin erkek sporcular bu mesafeyi iki saatin biraz üstünde koşarken, en yavaş yürüyenler parkurda on veya daha fazla saat geçirirler. Bu uçlar arasında, düzgün bir zaman dağılımı bekleyebilirsiniz. Aşağıda gördüğünüz, her sütunun yüksekliğinin o kadar zamanda bitiren koşucu sayısını gösterdiği dağılım gibi:

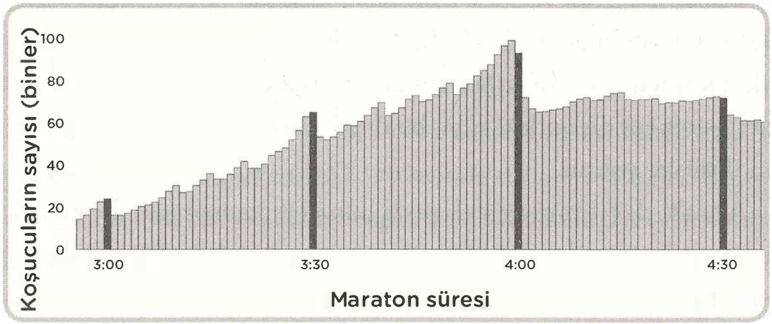


Küçük bir grup koşucu üç saatten kısa bir sürede finişe varır, dört saat üç dakikalık zirve noktasına (koyu sütuna) kadar süre uzadıkça koşucu sayısı da artar. İnsanların tipik olarak birçok fiziksel işleri yapış şekillerindeki gibi, bu dağılımda belirgin sıçramalar ve ani düşüşler yoktur.

Ancak, dağılımın gerçek şekli buna benzememektedir çünkü bazı hedef zamanlar diğerlerinden daha anlamlıdır.[2] Bunu kendi deneyimlerimden biliyorum; 2010'da New York Şehir Maratonu'nda ben de koştum. Birçok sporcu üstünde "3:00", "3:30" veya "4:00" gibi zamanlar yazan pankartlar taşıyan tempo belirleyici öncülerin arkasında koşar. Bu işaretleri taşıyan öncüler, bu hedef zamanların altında finişe ulaşmayı amaçlayan deneyimli koşuculardır ve genellikle de başarılı olurlar. Ben yapabildiğim kadar uzun süre hedefi 3:30 olan öncüyü takip ettim ama yarış ilerledikçe hızım düştü. 3:30 pankartı neredeyse okuyamadığım kadar uzaklaştığında, 4:00 pankartlı öncü yanımda belirdi. Yarış planımı iptal edip yeni ve katı bir hedef belirledim: Bu benim tek maratonum olabilirdi, onun için kesinlikle dört saatin altında tamamlamalıydım. Yarışın sonuna birkaç mil kala, fena hâlde tükenmiştim. Bana acıyan kibar bir izleyicinin uzattığı bir iki muzu mideye indirdiğimi hatırlıyorum. Bir arkadaşım parkura atladı ve "İyi gidiyorsun! Bu tempoyla dört saat beş dakikanın hemen altında bitirirsin!" diye bağırdı. Onun bu sözleriyle sanki gizli bir enerji deposu açıldı ve yarışın geri kalanında biraz daha hızlı koştum. Finiş sürem: 3:57:55. Yarıştan sonra o arkadaşımı bulduğumda,

yalan söylediğini itiraf etti. "Dört saatin biraz altında bitirmek üzere görünüyordun ama yavaşlayabileceğinden endişe ettim," dedi. "4:05 dersem kendini biraz daha zorlayacağını biliyordum." 2010 New York Şehir Maratonu benim ilk ve şimdilik son maratonum oldu ama finiş sürem dört saati geçseydi kendimi 2011'de de koşmak zorunda hissederdim.

Yalnız değilim. Dört davranış bilimci, 2014'te on milyona yakın maraton koşucusunun finiş sürelerini tek bir grafik üzerinde gösterdi:



Yarım saat aralıklarla gelen hedef zamanlara odaklanırsanız, benim çabamı apaçık görebilirsiniz. Koyu sütunlar bu hedef zamanların hemen altındaki süreleri (2:59, 3:29, 3:59 ve 4:29) gösteriyor ve fark edeceğiniz gibi bunlar, biraz daha uzun sürelerden (hemen sağlarındaki iki üç daha kısa sütun) çok daha kalabalık. Koşucular, kaydadeğer hedef zamanları geçmeye çalışırken adeta gizli enerji depoları bulurlar, bu nedenle yarışı 3:58 veya 3:59 gibi sürelerde bitirenlerin sayısı 4:01 veya 4:02'de bitirenlerden çok daha yüksektir. New York Şehir Maratonu gibi yaklaşık elli bin koşucunun katıldığı bir yarışta, beş yüz kişi 3:59 ile bitirirken, sadece üç yüz doksan kişi 4:01 ile bitirecektir. Aradaki farkın büyüklüğü, maraton koşucularının dört saatten kısa bir sürede finişe varmayı nasıl şiddetle istediklerini yansıtmaktadır. Hedeflerin zorlayıcı gücü işte böyle bir şeydir: Biri size iki muz vermezse düşüp kalacak durumda olsanız bile devam edecek azmi bulursunuz. Peki hedefinize ulaşınca ne olur?

Robert Beamon İkinci Dünya Savaşı'nın hemen ardından New York, Queens'te fakir bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldi.[3] Babasının kötü davranması nedeniyle küçük Bob'un hayatından endişe eden annesi, onu anneannesinin yanında yaşamaya gönderdi. Liseye geldiğinde uzun boylu, sağlam ve atletik yapılıydı. Koşmaktan ve atlamaktan hoşlanıyordu, uzun atlama pisti boyunca zıplayarak koşarken yeteneği fark edildi. Liseler arası şampiyonluklar kazanmaya başladı, liseyi bitirdiğinde ülkenin en iyi iki, üç uzun atlamacıdan biriydi. El Paso'daki Texas Üniversitesi'nin verdiği bursu kabul etti, oradayken seçkin sporcuların en büyük hedefini benimsedi: Olimpiyat altın madalyası.

Beamon'un beklediği fırsat, 1968'de Mexico City Olimpiyat Oyunları'nda karşısına çıktı. Mexico City'ye geldiğinde daha önce katıldığı yirmi üç karşılaşmanın yirmi ikisini kazanmıştı ve altın madalyaya aday gösteriliyordu. Ne var ki Beamon panikledi. Eleme turları sırasında yolunda gitmeyen bir şeyler vardı. Yıllardır ilk kez sinirleri perişandı. Morali bozuk bir hâlde, hız alma koşularında hata yaptı ve ilk iki atlayışında başarısız oldu. Elemeleri geçmek için artık her şey üçüncü ve son şansına bağlıydı. Beamon'un takım arkadaşı ve dünya rekorunu elinde tutan Ralph Boston onu bir kenara çekti ve sakınımlı biçimde atlamasını söyledi. Beamon'un hatırladığına göre, "Üç fit geri çekil, eğer tahtanın arkasından atlaman gerekirse tahtanın arkasından atla," dedi. Üçüncü ve son atlayışında, Beamon sıçrama tahtasının epey gerisinden atlamasına rağmen elemeyi geçmeyi başardı.

Finaller ertesi sabah başladı. Beamon kırk yıl sonra katıldığı bir söyleşide o yarışmaya döndüğünde, o gün kendini "sakin, çok huzurlu" hissettiğini hatırladı. Söyleşiden sonra anlattığına göre, bir önceki gece sıkı antrenman rejimine küçük bir ara verip birkaç kadeh tekila içmişti. O sabah Beamon'dan önce yarışacak üç sporcu vardı; üçü de ilk atlayışlarında başarısız olduğundan Beamon'un aşmayı hedefleyeceği bir mesafe kalmadı. İlk atlayışı başından sonuna sa-

dece yedi saniye sürdü. Hız alma pisti boyunca uçarcasına koşarak yükseğe ve uzağa sıçradı, kum havuzunun başlangıcından çok daha uzakta bir yere indi. O kadar uzağa atlamıştı ki elektronik ölçüm sistemi atlayış mesafesini hesaplayamıyordu. Bu atlayışın kamera görüntülerini hâlâ bulup izleyebilirsiniz: Bir hakem tüm iyi niyetiyle ölçüm aracını sabit bir rayın içindeki yuvasında sonuna kadar ileri itiyor, atlayışın ölçülemeyeceğini anlayınca durup gülümsemekten kendini alamıyor. Yetkililer toplanıp bir süre konuşuyorlar ve stadyumda bu uzunlukta bir şerit metre olmadığı anlaşılıyor. Biri yeterli uzunlukta bir şerit metre bulmaya giderken yarışmaya ara verildiği duyuruluyor. Kırk beş dakika sonunda bir çelik metre bulunuyor, defalarca ölçtükten sonra hakemler Beamon'un muazzam atlayışını açıklıyorlar: sekiz metre doksan santimetre, yani yirmi dokuz fit iki buçuk inç. Beamon, o güne kadar birinin atlayabildiği en uzak mesafeyi neredeyse iki fit (elli beş santimetre) birden aşmıştı. Piste yığılıp kaldı, Boston ayağa kalkmasına yardım etmek istedi ama Beamon'un bacakları artık vücudunu taşıyamıyordu. Bu çekimleri izleyen bir doktor, Beamon'un başarısının duygusal şoku nedeniyle bir kataplektik nöbet geçirdiği teşhisini koydu. Atlayışı öylesine etkileyiciydi ki kendinden öncekileri kat kat aşan inanılmaz başarıları tarif etmek için *Beamonvari* sözü kullanılır oldu.

Beamon spordaki tüm amaçlarını gerçekleştirmişti. Olimpiyat altın madalyası ve dünya rekoru sahibiydi. Önceki uzun atlama şampiyonu Lynn Davies'in bütün keyfi kaçmıştı, "Ne anlamı kaldı ki? Beamon'un atlayışı yarışmayı bitirdi zaten," diyordu. Rus şampiyon Igor Ter-Ovanesyan ise rakiplerinin Beamon'a kıyasla "çocuk" gibi kaldıklarını söyledi. Beamon rekoru yirmi üç yıl kadar elinde tuttu, sonunda onu birkaç inç farkla geçen Amerikalı atlet Mike Powell'in rekoru ise halen kırılamadı.

Beamon sevinçten havalara uçuyor olmalıydı. Elemelerin sallantılı durumundan sonra tüm zamanların en büyük beş sportif başarısı arasında söz edilen bir performans çıkarmıştı. O günün anısı hayatının en önemlilerinden biri olmalıydı. Ama öyle olmadı.

2008'de, kutlamasının sadece birkaç dakika sürdüğünden bahsediyordu. "Ödül kürsüsüne çıktığımda kendime 'Şimdi ne yapacağım? Bu aşama tamam, peki hayatımın bir sonraki zirvesi hangi deneyim olacak?' diye sordum."

Yarışmadan bir hafta sonra Adelphi Üniversitesi'nde yüksek lisans için sosyoloji dersleri alıyordu. Sporu tamamen bıraktı, bugün bile başarısıyla ilgili bir soru sorulduğunda ona pek mutluluk vermediği görülebiliyor. Hafifçe başını sallıyor, kendi alçakgönüllü yaradılışına rağmen atlayışının çok çarpıcı olduğunu sessizce kabul ediyor, sonra yaptığı hayır işlerinden veya Olimpiyat takımındaki arkadaşlarının erdemlerinden söz etmeye başlıyor.

Beamon fazlasıyla ketum olabilir ama gösterişten hoşlanan hedef koyucu kişiler bile çok büyük başarılar karşısında zorlanırlar. Televizyon yarışma programları dünyasında efsane olan Michael Larson için de kesinlikle aynı durum söz konusuydu.

Larson tam bir amaç adamı olarak tanınırdı.[4] Bazen küçük, bazen büyük ama her zaman bir amacı gerçekleştirmenin peşinde olurdu. Bu amaçların çoğu para kazanmakla ilgiliydi çünkü Michael 1949'da Ohio'nun küçük Lebanon kasabasında, maddi durumu pek iyi olmayan bir ailede doğmuştu. Bazen pek etik olmayan şekillerde de davranırdı. Örneğin ortaokulda sınıf arkadaşlarına gizlice yüksek fiyattan şekerler satmış, bir keresinde de bankanın yeni hesap açılışlarında verdiği beş yüz dolarlık ödül için farklı isimlerle bir sürü hesap açtırmıştı. Larson bir tür seri amaç avcısıydı, amaçları birbiri ardına sıralar ve genellikle bir projenin işini bitirmeden bir sonrakine saldırmazdı. Bir maceranın içinde olmadığı zamanlar pek azdı, ufukta yeni bir tane olmaması onu huzursuz ederdi. Yıkımını tetikleyen de bu ateşli yaklaşımı oldu.

1983 yazında Larson otuz dört yaşındaydı ve arada sırada yaptığı dondurma kamyoneti sürücülüğü ve klima tamirciliği dışında

işsizdi. Bir sürü televizyonu koca bir duvar gibi yerleştirdi ve saplantılı bir şekilde kanalları dolaşarak para kazanma fırsatı aramaya başladı. Sonunda bu fırsat karşısına yeni bir yarışma programı olarak çıktı. *Press Your Luck* [Şansına Bas], Eylül 1983'te CBS kanalında yayınlanmaya başlayacaktı. Yarışmanın kurgusu basitti: Yarışmacılar "tur" kazanmak için çeşitli konularda basit sorulara cevap veriyorlar, sonra bu tur haklarını büyük bir oyun panosunda para veya ödüller kazanmak ve bu arada kazançlarını sıfırlayan "iflas" karelerinden kaçınmak için kullanıyorlardı. Yarışmacı yanıp sönen bir ışığın oyun panosunu çevreleyen on sekiz karede dönüp dolaşmasını izliyor ve ışığın o anda bulunduğu yerde durdurmak için kırmızı bir butona basıyordu. Her bir karenin içeriği anbean değiştiği için, seçilen kareden para mı, ödül mü, yoksa iflas mı çıkacağını önceden bilmek çok zordu. Yarışmanın adı da buradan geliyordu: Yarışmacılar kalan turlarını bir sonraki yarışmacıya devredebilir veya bir tur daha "şanslarına basmaya" devam edebilirlerdi. Oyun, ışığın her beş altı dönüşte bir iflasa denk geleceği, böylece bir yarışmacının arka arkaya birkaç seferden başka kazançlı tur dönemeyeceği şekilde tasarlanmıştı.

Larson yarışmayı büyük bir ilgiyle izledi. Oyun panosundaki hareketler çoğu kişiye rastgele görünebilirdi ama Larson çoğu kişiye benzemiyordu. Günlerce oturup her turu kaydetti, sonunda gözlerinin önünde bir dizi örüntü oluşmaya başladı. Keşfini karısıyla paylaştı: Yanıp sönen ışığın takip ettiği beş belirgin örüntü vardı ve hangisini takip ederse etsin, on sekiz kareden ikisinde hiç iflas çıkmıyordu. Örneğin bu beş düzenden bir tanesinde, yanıp sönen ışık önce dört tehlikeli karede, sonra güvenli bir karede duruyordu. Biraz pratikle, herkes bu sisteme göre oynamayı öğrenebilirdi. Larson kendine yeni bir hedef edinmişti.

Larson altı ay boyunca her yarışmacıyla birlikte oynayarak kazanan beş örüntüyü ezberledi. Adeta bu sihirli sıralamalarla yiyor, uyuyor ve nefes alıyordu. Her kareyi numaraladı ve ışığın panonun etrafında dönüş yolunu prova etti. "İki. On iki. Bir. Dokuz.

Güvenli! İki. On iki. Bir. Dokuz. Güvenli!" Davranışı tuhaftı, kabul ama Larson kazanç olasılığı yüksek hedefine ulaşmak için her yola başvurmaya hazırdı.

Sonunda bir gün Larson karısına hazır olduğunu söyledi. Tüm parasını denkleştirdi ve Ohio'dan Los Angeles'taki *Press Your Luck* stüdyolarına doğru yola koyuldu. Uçakta üstündeki buruşuk bir gri takım elbiseyi günlerce, hem sabah hem öğleden sonra olmak üzere günde iki kez, diğer elli hevesli adayla birlikte elemelere katılırken de giydi. İyimser enerjisiyle yapım ekibinden yeterince kişiyi büyülemeyi başardı ve 19 Mayıs 1984 günü yarışmaya davet edildi.

Yarışma her günkü gibi başladı. Cana yakın sunucu Peter Tomarken, Michael'a ne iş yaptığını sordu ve bir dondurma kamyoneti sürücüsü olarak büyük olasılıkla aşırı dozda dondurma yediğini ama para konusunda öyle aşırıya kaçmayacağını umduğunu söyleyerek espri yaptı. Soru turu başladığında Michael'ın iki rakibinden farklı olduğu anlaşıldı. Onlar kırmızı butonlarına tek elle üstünkörü basarken, Larson iki elini birden kullanıyor ve butona adeta bir çıngıraklı yılan gibi vuruyordu. Kendi tekniğini geliştirmiş, aylarını bu fethi planlamakla geçirmiş bir adamdı ne de olsa.

Ancak, Larson'un girişimi planladığı şekilde başlamadı. İlk dönüşte bir iflasla karşılaştı. Belli ki oyun panosu butona anlık bir gecikmeyle tepki veriyordu. Larson kısacık bir süre şaşaladı ama çok geçmeden kendini toparladı ve para ve ödülleri yığmaya başladı. Programın yönetmen yardımcısı Rick Stern, Larson'un yüzündeki kararlı bakışı çok tanıdık bulmuştu. "Video oyunları oynayan on beş yaşında bir oğlum var, sıcak bölgeye girdiğinde yüzünde aynen bu bakışı görüyorum. Larson örüntülerini arıyordu, yapacak çok işi vardı." Yönetim asistanlarından Adrienne Pettijohn ise yarı şaka, yarı ciddi, "Bu adam bütün kanalı götürecek," demişti.

Larson her başarılı turda bir sevinç çığlığı atıyordu. Dört bin dolar ve bir tur daha. Beş bin dolar ve bir tur daha. Kauai'de bir tatil. Bin dolar ve bir tur daha. Bir yelkenli. Vesaire. Larson'un solundaki yarışmacı Ed Long kendini Larson'un inanılmaz gidişine kaptırıp

onunla birlikte sevinmeye başladı. Larson'un sağında oturan Janie Litras ise her turda biraz daha sinirleniyordu. Yirmi yıl sonra nasıl kaybettiğini hatırlayıp, "Hiç hoşlanmamıştım. Kızdıkça kızıyordum. Kazanan ben olmalıydım," diyecekti.

Kazandıkları artmaya devam ederken, Larson, Long ve Litras'la hiç ilgilenmiyordu. On bin dolar. Yirmi bin dolar. Yirmi altı binde Tomarken "İnanılmaz! Neler oluyor burada?" diye bağırdı. Sahne arkasında yönetim ekibi panik yapmaya başladı. Bir yıl önce yarışmayı tasarlarken, atılgan bir yarışmacının panodaki önceden programlanmış beş örüntüyü öğrenebileceği gibi bir olasılığı hesaba katmamışlardı. Bu arada Larson hiç pas demeden tur haklarını kullanmaya devam ediyordu; otuz bin doları geçti, kırk bin doları geçti, sonra kırk dört bin doları, yani o yarışmada bir günde kazanılmış en yüksek tutarı da geçti. Derken elli, altmış ve yetmiş bin doları da geçti Bu, tur atlayıp tekrar oynayan şampiyonlar dâhil, o güne kadar *tüm* Amerikan yarışma programları arasında bir günde kazanılmış toplam ödülden bile yüksekti.

Tüm mantıklı göstergeler doğrultusunda, Larson o noktada durmalıydı. Bir iflas işini bitirebilir, on binlerce dolar birden uçup gidebilir, elinde hiçbir şey kalmayabilirdi. Tomarken'in kibar uyarılarına hiç kulak asmadı, büyülü toplama takılıp kalmıştı. Otuzuncu kazançlı turdan sonra, "Yüz bine gidiyorum!" diye bağırdı. Yüz bin dolara ulaştığında puan tablosu dolar işaretini attı, maksimum 99.999 dolara göre ayarlanmıştı.

Derken neredeyse her şey altüst oluyordu. Zafere iki tur kalmışken Larson'un dikkati dağıldı. Güvenli karelerden birine vuracağına, ışık tehlikeli karelerden birinde durdu. Larson ışığın fazladan bir kare ilerlemesine izin vermişti. İlk turunda iflas gelen kareydi bu ama bu kez şans ona gülmüştü: yedi yüz elli dolar ve bir tur daha. Larson sarsılmıştı ama son hakkını da kullandı ve Bahama Adaları'na bir gezi kazandı. Sonuç: Toplam 110.237 dolar, bugüne kadar şampiyonların yeniden yarıştığı tüm yarışma programları arasında, bir yarışmacının tek bir bölümde kazandığı tüm ödüllerden yüksek bir tutar.

Larson'un performansının ardından *Press Your Luck* yönetimi oyunun işleyişini değiştirerek panoda ilk beş yerine otuz iki farklı sıralamanın dönüşümünü sağladılar ve güvenli kareleri de kaldırdılar, böylelikle sıralamaya bağlı olarak herhangi bir karede iflas çıkabilecekti. Artık herhangi bir yarışmacının ışığın bir sonra nerede duracağını ve o kareden ne çıkacağını önceden kestirmesi mümkün değildi.

Peki, muzaffer Michael Larson'a ne oldu? CBS ekibi Larson'un hile yaptığını iddia etmeye uğraştı ama gerçekte Larson uygunsuz hiçbir şey yapmamıştı. Gönülsüzce de olsa tüm tutarı ödediler ve Larson Ohio'ya zengin bir adam olarak döndü. Söylentilere göre Los Angeles uçağına binerken koymuş olabileceği tüm hedefleri aşmıştı: O güne kadar hiçbir yarışmacının bir günde kazanamadığı kadar kazanmıştı ve elinde yüz bin dolardan fazla para vardı. Ama yarışmada pas demeyi nasıl reddettiyse kazandıklarıyla yetinmeyi de öyle reddetti.

Aynı huzursuz ruh hâliyle, evliliğini yıkan ve onu beş parasız bırakan bir amacın bağımlısı oldu. Yerel bir radyo istasyonu, her gün yayın sırasında rastgele seçilerek anons edilecek rakamla aynı seri numarasına sahip bir dolarlık banknotu gönderen şanslı dinleyiciye otuz bin dolar ödül vereceklerini duyurmuştu. Paraların seri numaraları sekiz hanelidir, yani böyle bir piyangoda kazanma şansı yok denecek kadar azdır, yaklaşık yüz milyonda bir. Larson, *Press Your Luck* yarışmasından elinde kalan elli bin doları bozdurarak toplam elli bin kazanma şansı elde edeceğine, kazanmasının sadece zaman meselesi olduğuna inanmak gibi bir yanılgıya düştü. Her gün radyo programında kazanan numara anons edildiğinde, Michael ve Teresa oturuyor, saatlerce dolar yığınlarını elden geçiriyorlardı. Sonunda Teresa kocasından nefret etmeye başladı. Larson kendini piyangoya öyle bir kaptırmıştı ki ilgisiz ve aksi bir adama dönüşmüştü.

Bir gece, çift bir Noel partisine gitmişken, evlerine hırsız girdi ve Larson'un yarışma kazancından beş bin dolar hariç ne varsa çalındı. Teresa o kadar sinirlendi ki o beş bin doları alarak kaç-

tı ve kocasını bir daha hiç görmedi. Michael ise bundan kısa bir süre sonra Florida'ya taşındı ve ömrünün geri kalan on beş yılını gittikçe daha şüpheli birtakım planların peşinde geçirdi. Larson, dört bir yandaki hedef bağımlıları için trajik bir simge oldu; ölüm tehlikesi karşısında bile yeni zirvelere tırmanmaktan vazgeçmeyen dağcılar, hayatları parçalanırken hâlâ bahislere devam eden kumarbazlar, yapmaları gereken bir iş kalmadığı hâlde evlerine gitmeyen işkolikler gibi.

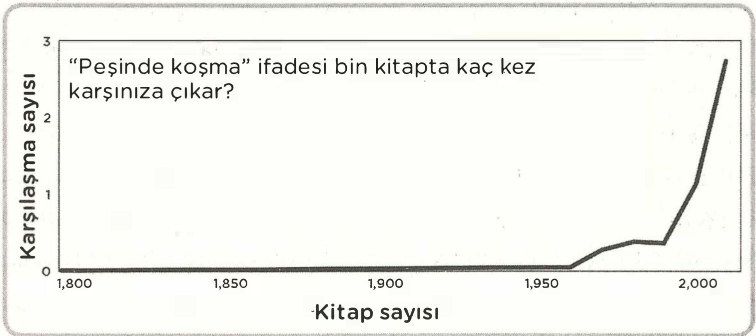
Bob Beamon ve Michael Larson, birçok açıdan birbirlerinden farklı. Beamon beklenenden daha başarılı olmuştu, Larson ise hep az başaranlardandı. Beamon alçakgönüllü ve ketum, oysa Larson gösterişçi ve saflık derecesinde dobraydı. Ancak ikisi de uzun vadede kazanacakları başarı uğruna anlık iyiliklerini feda ettiler ve o büyük başarılarının ne kadar az mutluluk getirdiğine şaşırdılar. Sisyphos'u bir kayayı sonsuza dek bir tepenin en üstüne doğru yuvarlamaya mahkûm eden lanet gibi, insanın hayatının temel amaçlarının da doğaları gereği aslında temel yılgınlık kaynakları mı olduğunu düşünmemek elde değil. Ya başarının ardından gelen ani düşüşe dayanacaksınız ya da başarısızlığın düş kırıklığına. Şimdilerde bunlar her zamankinden daha önemli çünkü öyle görünüyor ki benzersiz bir hedef kültürü çağında yaşıyoruz; bu, bağımlılığa dönüşen mükemmeliyetçilik, öz değerlendirme, işe daha çok ve eğlenceye daha az zaman ayırmayla vurgulanan bir çağ.

Tüm çekincelerine rağmen, hedef belirleme uygulamaları son birkaç on yıl içinde iyice artmış durumda. Günümüz dünyasında hedef peşinde koşmayı bu kadar çekici kılan ne?

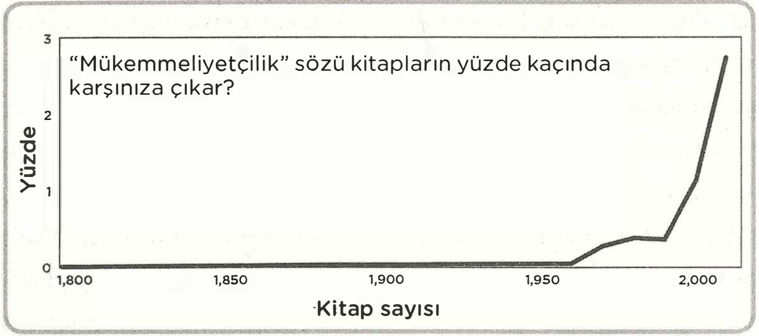
Dünya gezegeni var olduğundan beri hedefler, amaçlar da var. Değişen, hayatımızın ne kadarını onları kovalamakla geçirdiğimiz. Bir zamanlar, hedefler genellikle hayatta kalabilmekle ilgiliydi. Yiyecek peşinde koşar ve çekici eşler bulabilmek için kendimize

çeki düzen verirdik, bu eylemler türümüzün devamı için gerekliydi. Hedefler seçim lüksünden çok, biyolojik zorunluluklardı. Atalarımız zamanlarını keyfe keder amaçlar uğruna harcasaydı insan türü asla hayatta kalamazdı. Yiyecek ve enerji sınırlıyken, keyif için en yakın dağa tırmanan veya sadece yapabiliyor mu diye merakından yüz mil koşan birinin uzun süre yaşaması mümkün değildi. Bugün dünyanın büyük bölümünde yiyecek ve enerji bol; dağcılık veya maraton koşuculuğu gibi gerekli olmayan zorlukları seçerek de uzun ve mutlu bir yaşam sürebilirsiniz. Bir dağa tırmanmayı ya da bir yarışı koşmayı bitirince de bir sonrakine hazırlanmaya başlayabilirsiniz çünkü hedefler artık bir varış noktasının çok ötesinde; günümüzde yolculuğun kendisine odaklıyız, öyle ki hedefe varmak çoğu zaman ani bir düşüş duygusuna yol açıyor.

Doğru yere bakmayı bilirseniz hedef kültürünün bu yükselişine ait birçok bulguyu da görebilirsiniz.[5] Örneğin İngilizce kitaplarda 1950 yılına kadar hiç yer almayan "hedef peşinde koşma" (*goal pursuit*) ifadesinin kullanımındaki artışına bakabilirsiniz:



Birbiri ardına hedef koyma –mükemmeliyetçilik (*perfectionism*)– kavramı da oldukça yeni sayılır. 1800'lerin başında neredeyse böyle bir kelime yokken, şimdi hemen her yerde karşımıza çıkıyor. 1900'de her kitabın sadece yüzde 0,1'inde görülürken (bu kelimeye tek bir kez rastlamak için binden fazla kitap okumanız gerekirken) bugün tüm kitapların yaklaşık yüzde 5'i (veya yirmide biri) "mükemmeliyetçilik" kavramına değiniyor.



Bu sadece dildeki değişimlerle ilgili de olabilirdi; belki 1800'lerde "mükemmeliyetçilik" ve "hedef peşinde koşma" için başka sözler kullanılıyordu ve günümüzde yerlerini bunlara bıraktılar. Eğer böyle olsaydı eski terimlerin zaman içinde gittikçe daha az kullanılır hâle gelmesi beklenirdi ama "mükemmeliyetçilik" ve "hedef takibi" terimlerinin eşanlamlılarından hiçbiri sözlüklerden yok olmadı. Hatta çoğu daha yaygın kullanılır hâle geldi; örneğin, "çaba", "plan", "erek", "gaye" ve "uğraşmak".

Kitap dünyasının ötesinde de hedeflerden kaçılması daha da zorlaştı. İnternet insanlara varlıklarından bile haberdar olmadıkları yeni hedefler gösterdi ve giyilebilir teknolojik cihazlar hedef izlemeyi kolay ve otomatik hâle getirdi. Bir zamanlar yeni hedefleri aramanız gerekirken bugün, gelen posta kutunuza ya da ekranınıza çoğunlukla da davetsiz bir şekilde iniveriyorlar. E-postalarımızı okumadan saatler veya günler geçirebilseydik idare edebilirdik ama üretimin ve esenliğimizin zararına olduğu hâlde gelen e-postalara hemen bakmadan duramıyoruz.

Sizce ortalama bir ofis e-postası ne kadar zaman okunmamış olarak kalır?[6] Benim tahminim on dakika olmuştu. Doğru cevap ise sadece altı saniye. Gerçekte, ofis mesajlarının yüzde 70'i kutuya düştükten sonraki altı saniye içinde okunuyor. Altı saniye, paragrafın

başından buraya kadar okumanız için gereken süreden bile kısa ama ortalama bir ofis çalışanının yapmakta olduğu işi bırakıp e-posta programını açmasına ve gelen e-postaya tıklamasına yetecek kadar uzun. Bu işleri son derece aksatan bir durum; bir tahmine göre, insanın kesintiye uğrayan bir işe yeniden kendini kaptırması yirmi beş dakikaya kadar sürebiliyor. Gün boyunca eşit zaman aralıklarıyla yirmi beş gelen e-posta açarsanız o gün maksimum verimlilik alanında gerçekten hiç çalışmamış olursunuz.

Çözüm yeni e-posta bildirimlerini engellemek ve e-posta hesabınızı olabildiğince seyrek kontrol etmek ama çoğu kişi böyle davranmıyor. Birçoğumuz acımasız *Gelen Kutusu Boş* hedefini kovalıyoruz, bu da gelen her yeni postayı anında açmayı ve dosyalamayı gerektiriyor. Ayrıca, Chuck Klosterman'ın *New York Times*'ta yazdığı gibi, e-postalar zombilere benziyor: Siz öldürdükçe geri gelmeyi sürdürüyorlar. *Gelen Kutusu Boş*, çalışanların neden günlerinin dörtte birini e-postalarla uğraşmakla geçirdiklerini ve neden hesaplarını ortalama saatte otuz altı kez kontrol ettiklerini de açıklıyor. Bir çalışmada, katılımcıların yüzde 45'inin e-postayı "kontrol kaybı" ile ilişkilendirdiği bulundu. Düşünün ki neredeyse yirmi birinci yüzyıla kadar var olmayan bir iletişim biçiminden söz ediyoruz.

Üç araştırmacı 2012'de ofis çalışanlarının e-posta kullanmalarını birkaç günlüğüne engelleyince neler olacağını incelemek istediler ama gönüllü bulmakta çok zorlandılar. Doğu Yakası'nda bir askerî tesiste düzinelerce ofis çalışanıyla konuştular ama sadece on üçü çalışmada yer almaya gönüllü oldu. Büyük çoğunluk, çalışmanın bitiminde kendilerini bekleyecek yüzlerce mesaja bakmanın zorluğuna katlanamayacağını söyledi. *Gelen Kutusu Boş* asla ölmez; siz onu görmezden geldikçe daha da öfkelenir.

Araştırmacılar on üç gönüllüyü toplam sekiz gün boyunca izlediler; ilk üç gün e-postayı her zamanki gibi kullanırlarken, sonraki beş gün ise e-posta kullanımından tamamen uzak durdular.[7] Gönüllüler önceleri kendilerini çalışma arkadaşlarından kopmuş hissettiler ama çok geçmeden ofiste dolaşmaya ve masalarındaki

sabit telefonları kullanmaya başladılar. Aynı zamanda ofisten daha sık çıkıyor, e-posta kullanmalarının yasak olduğu günlerde dışarıda eskisinin üç katı zaman geçiriyorlardı. Belli ki onları masalarına bağlayan e-postalarıydı. Üstelik daha iyi çalışmaya başladılar, bir işten diğerine atlama sıklığı yarı yarıya düştü ve dikkatleri dağılmadan bir işe yoğunlaşma süreleri uzadı. En önemlisi, daha sağlıklı hâle geldiler. E-postalarını kontrol ederken devamlı bir yüksek alarm durumunda oluyorlardı; e-posta yokluğunda ise kalp atışları daha çok değişmeye, arada kısa stres patlamalarında yükselmeye ama stres yaratan şey ortadan kalkar kalkmaz düşmeye başladı. E-posta onları sürekli kırmızı alarm durumunda tutuyordu.

Gelen Kutusu Boş'un ötesinde, internet yeni hedeflere rastlamayı da kolaylaştırdı. Daha yirmi beş yıl önce bile hedefler bugünkünden daha uzaktaydı. Ben yedi yaşındayken ailem Güney Afrika, Johannesburg'dan Avustralya, Sydney'e taşındı. İki ay sonra, yerleşmemize yardım etmek için Güney Afrika'dan büyükannem geldi. Her zamanki gibi armağanlar getirmişti, bunlardan biri de 1988 yılının *Guinness Rekorlar Kitabı*'ydı. Paketini açtığımda beni "En Büyük Ölçülere Sahip İnsanlar" bölümüne yönlendirdi. Orada, sol sayfada, tüm zamanların en uzun adamı Robert Pershing Wadlow'un bir fotoğrafı vardı. En uzun hâlinde Wadlow'un boyu tam 8 fit 11,1 inç (2,72 m) olarak ölçülmüştü. "Güney Afrika'ya geldiğinde karşılaşmıştım onunla," dedi büyükannem. "Çocuktum ama yanında durduğumu ve onun aşağı bakıp gülümsediğini hatırlıyorum." Takılıp kalmıştım. Kitabı tekrar tekrar okudum. Wadlow'un ayakkabı numarasını (37AA, yani 75), dünyanın en ağır adamının kilosunu (1.400 pound, yani 635 kg) ve üstüne en çok yıldırım düşen insanı (yedi kez yıldırım düşmesine rağmen sağ kalan korucu Roy Sullivan) ezberlemiştim. Rekorlar egzotik ve uzaktı, tam da bu nedenle onları büyüleyici buluyordum.

Günümüzde rekorlar ve hedefler her yerde ve herkes bir rekor kırma eylemine katılabilir; bu durum, bilgi çağının semptomlarından biridir. Guinness Dünya Rekorları'nın web sitesinin ana

sayfasında BİR REKOR KIRIN yazan bir buton var. Bağlantıyı takip ederek yakın zamanda rekor kırmış kişilerin gülümseyen yüzlerini ve madalyalarını görebilirsiniz. Gunnar Garfors ve Adrian Butterworth bir takvim gününde tam beş kıtaya gitmişler. Hiroyuki Yoshida ve Sandra Smith suyun 130 metre altında evlenmişler. Steve Chalke maratonlarda koşarak hayır işleri için milyonlarca pound, yani gelmiş geçmiş herkesten çok para kazanmış. Vesaire vesaire. Bir hedef uydurmak artık hiç olmadığı kadar kolay – ve genellikle zararımıza olmasına rağmen, hayatımızı kolaylaştırması gereken cihazlar bizi kandırıp bu karmaşık yollara çekiyorlar.

Katherine Schreiber ve Leslie Sim egzersiz bağımlılığı konusunda uzmanlar ve teknolojik gelişmelerin saplantılı bir şekilde hedef peşinde koşmayı teşvik ettiğine inanıyorlar.[8] Schreiber ve Sim giyilebilir teknolojiden nefret ediyorlar. Schreiber "En kötüsü," derken, Sim de "Dünyanın en aptalca şeyi," diyor. Schreiber'in egzersiz bağımlılığı üzerine kapsamlı yazıları var. Sim ise Mayo Kliniği'nde çocuk ve ergen klinik psikoloğu olarak çalışıyor. Ergen hastalarının çoğunda birlikte gelişen egzersiz ve yeme bozuklukları var.

Giyilebilir teknoloji, elektronik ve bilgisayar bazlı işlevlere sahip giysi ve aksesuarlar için kullanılan geniş kapsamlı bir terimdir. Guinness Dünya Rekorları benzeri web siteleri hedefleri kolay görünür hâle getirmişlerse de onlarda giyilebilir teknoloji hakkında bir şey yoktur. Schreiber ve Sim özellikle de kullanıcılara anında güncellenen fitness ölçümleri sunan saatleri ve izleyicileri eleştiriyorlardı. Bu cihazların çoğu, ya size hedefler sunar ya da kendi hedeflerinizi belirlemenizi isterler. Altın standart ise adım sayıcı, yani kullanıcının her gün attığı adım sayısıdır. Hedefe ulaştığınızda, örneğin on bin adım, sayıcıdan destekleyici bir bip sesi gelir. Arkadaşlarımın ve akrabalarımın bu bip sesine verdiği tepkileri gördüm, insanın aklına ister istemez Pavlov'un köpeği geliyor.

Schreiber de, Sim de akıllı saatler ve fitness izleyicilerinin hareketsiz kişileri egzersize başlamaya ve çok aktif olmayan kişileri de daha düzenli egzersiz yapmaya teşvik etmiş olabileceğini kabul ediyordu. Ancak bağımlılık konusunda uzman olarak, bu aletlerin aynı zamanda epey tehlikeli olduklarından da eminlerdi. Schreiber bunu "Rakamlara odaklanmak sizi vücudunuzla uyum içinde olma durumundan kopartır. Egzersiz düşüncesiz bir hâl alır, bağımlılığın 'hedefi' de budur," diye açıklamıştır. Tırnak içinde söz ettiği bu "hedef", bir tür otomatik düşüncesizlik, karar alma işini dışarıdan bir alete bırakma durumudur. Schreiber aşırı çalıştırılmış vücudunun sesine kulak vereceğine rastgele seçilmiş bir hedefi tutturmak üzere koşmaya devam ettiği için, yakın zamanda ayağında bir stres kırığı yaşamıştı. Egzersiz bağımlılığına eğilimin sıkıntısını yaşamış ve egzersiz yaparken giyilebilir teknoloji kullanmamaya yemin etmişti.

Benim de açık havada koşarken kullandığım bir izleme saatim var ve önceden karar verdiğim bir tam sayı kadar mili tamamlamadan durmaktan nefret ediyorum. Arada sırada saat çalışmıyor, rakamlara bağlanmamış o koşular ise her zaman en sevdiklerim oluyor. Mizahçı David Sedaris *New Yorker* için yazdığı bir yazıda, bir Fitbit sahibi olmanın hayatını nasıl değiştirdiğini tarif etmişti:

> Fitbit'i edindiğim ilk haftalarda, günün sonunda otelime dönüyor ve diyelim ki toplam on iki bin adımda olduğumu görürsem, üç bin daha eklemek için tekrar dışarı çıkıyordum.
>
> Bunu anlattığımda Hugh [kocam] bana "Ama neden?" diye sordu. "On iki bin neden yetmiyor?"
>
> "Çünkü," dedim, "Fitbit'im bana bundan fazlasını yapabileceğimi söylüyor."
>
> Şimdi o zamanı düşününce gülüyorum. On beş bin adım! Hah! Sadece yedi mil eder bu! İş seyahatinde olan ya da yeni protez bacağına alışmaya çalışan biri için fena sayılmaz.

Saplantılara giden yol, rakamlarla döşelidir. Sim "Söz konusu egzersiz olunca her şey ölçülebilir," diyor. "Kaç kalori yaktığınız, kaç tur koştuğunuz, ne kadar hızlı gittiğiniz, kaç tekrar yaptığınız, kaç adım attığınız. Ve diyelim ki dün iki mil yaptınız, bugün ikiden az yapmak istemezsiniz. Zorlanımlı olmaya başlar." Sim'in hastalarının çoğu bu sürekli kontrol gereksinimini yaşamaktaydı. Minneapolis'teki kliniğine gelen on yaşındaki bir oğlan hızlı koşmasıyla tanınıyor ve hızını adeta bir onur madalyası gibi taşıyordu. En büyük endişesi yavaşlamaktı, bu nedenle sürekli hareket ederek kendini kontrol ediyordu. "Annesini babasını delirtiyordu. Değerlendirme için Minneapolis'e geldiklerinde, gece bütün oteli ayağa kaldırmıştı. Şikâyetler geliyordu çünkü çocuk odasının içinde koşup duruyordu."

Sim'in hastası belli ki psikolojik sıkıntı yaşıyordu ama rakamlara odaklanmak çoğu kişiyi saplantılı yapar. "Adımları ve kalorileri saymanın gerçekte kilo vermemize bir faydası olmaz, sadece bizi daha saplantılı yapar. Fiziksel aktivite ve yemek konusunda sezgilerimize kulak vermemeye başlarız." Yorulsanız ve mola vermeniz gerektiğini hissetseniz bile seçtiğiniz rakamsal hedefe ulaşana kadar yürümeye veya koşmaya devam edersiniz. Schreiber de buna katılıyordu. Ona göre, egzersiz yapmadığı zamanlar hissettiği iç sızısı, aşka çok benziyordu. "Hayat arkadaşınız veya âşık olduğunuz kişiyle birlikte değilken, onunla olmayı özlersiniz." Buradan çıkacak ders şudur: Hedefleri ölçülmesi daha zor hâle getirmek sağlıklıdır ama aynı zamanda kalp atışımızdan gün boyu attığımız adım sayısına kadar her şeyi izleyen aletler tehlikelidir.

Schreiber'in koşuyla yaşadığı aşk ilişkisi görülmemiş bir şey değildir. Maryland'den Dawn ve John Strumsky 2000 yılında United States Running Streak Association'ı (USRSA - Birleşik Devletler Seri Koşucular Derneği) kurdular.[9] Dernek, yıllar boyunca hiçbir günü atlamadan koşanları onurlandırıyor. ("Koşmak" derken değnek veya baston yardımı olmaksızın her gün en az bir mil veya daha uzun bir mesafeyi koşmak kastediliyor.) Bu, topluluk yararı-

nı gözeten koşu organizasyonlarında görüldüğü gibi, son derece destekleyici bir grup. USRSA, çok çeşitli koşucuları (yaşlı ve genç, erkek ve kadın, iddialı ve iddiasız) bir araya getiriyor ve bu koşucuları birleştiren de aralıksız her gün koşma güdüleri. Dernek üç ayda bir, kilometre taşlarını kutlayan bir bülten yayınlıyor. Otuz beş yıl boyunca koşanlar "Grand Master", kırk yıl boyunca koşanlar "Efsane" oluyor. Kırk beş yılı tamamlayanlar ise 2013'te kırk beş yıl hedefine ulaşan ilk kişi olduktan sonra çekilen Mark Covert'e ithafen "Covert" olarak anılıyorlar.

Tahmin edebileceğiniz gibi, derneğin koşucularının pek çoğu neredeyse olanaksız koşullara rağmen direnen kişiler. Örneğin Gaby Cohen birkaç yıl önce sezaryenle doğum yapması gerektiğini öğrendiğinde, hastanedeki banyosunda on iki dakika boyunca yerinde koşmuş. Cohen Kasım 2014'te yirmi iki yıl hedefini geçmiş. (Cohen'in koşu serisi etkileyici ama altmış üç yaşındaki California'lı Jon Sutherland kırk altı yılla Birleşik Devletler rekorunu kırmış ve hâlen devam ediyor.) David Walberg ise 2004'te Frances Kasırgası yaşadığı kasabanın tam üstünden geçerken, kasırganın merkezindeki sakin rüzgârları bekleyip araya 1,2 millik bir koşu sıkıştırmış. Walberg otuz bir yıldır seri şekilde koşuyor. Diğer koşucular uçakları rötar yaptığında havaalanı koridorlarında koşuyorlar, insanı elden ayaktan düşüren hastalık ve sakatlıklara direniyorlar. Serinin devamı için yapmayacakları şey yok.

Serilerin sinsi bir tarafı da var. Aktivitenin kesintiye uğramadan tekrarlanmasını gerektirdikleri için, gittikçe daha değerli olurlar. İki haftalık bir seri fazla korunmaya değer değildir ama bir yıl hedefini aştıktan sonra en iddiasız koşucu bile serisini korumak için ne grip dinler ne de burkulmuş bilek. Miami'de yaşayan altmış dört yaşındaki Robert Kraft geçenlerde kırk yılını doldurdu. Kraft'ın aşınmış bir diski ve omurgasında ağrıya neden olan artriti var. Her koşu onun için bir işkence ama bir günü bile koşmadan geçirdiğini düşünemiyor. Bu çok tehlikeli ve artık Dernek web sitesinde bile kurucu John Strumsky tarafından yazılan bir uyarı yayınlanarak

seri koşuculardan "sakatlıklardan kaçınmak için dinlenmeleri ve sağlıklarını geri kazanmaları" rica ediliyor. Çoğu koşucu için bu bir günlük dinlenme demek olabilir ama seri koşucular için bir günlük hafif koşu demek. Birçok kişi için seriyi sürdürmenin en ağır bedeli psikolojiktir. Michelle Fritz aralıksız yüz otuz bir günün sonunda, serinin "bir idole dönüştüğünü" fark etmiş. Kocasına ve çocuklarına zaman ayıramıyormuş, bir günü atlamaya karar vermiş. "Bitirince kendimi gerçekten iyi hissettim," diye hatırlasa da şu aralar yeni bir serinin yüz gününü geçmiş durumda. Öyle anlaşılıyor ki eski hedefler kolay silinmiyor.

Seriler hedef takibinin temel kusurunu ortaya koyuyor: Hedefin peşinden koşmaya başarınızın tadını çıkarmaktan çok daha fazla zaman harcıyorsunuz. Başarsanız bile kısa süreli bir başarı oluyor. İnsan davranışları uzmanı Oliver Burkeman, *Guardian* gazetesindeki bir yazısında şöyle açıklıyordu[10]:

> Hayata ulaşılması gereken bir dizi kilometre taşı şeklinde yaklaşırsanız, "neredeyse sürekli bir başarısızlık durumu" içinde yaşarsınız. Tanım gereği, neredeyse hiçbir zaman beceri ya da başarınızın somutlaşması olarak tarif ettiğiniz yerde değilsinizdir. Ve eğer oraya ulaşırsanız, bir de bakarsınız ki size bir amaç, kazandıran her şey kaybolmuş – bunun üzerine yeni bir hedef oluşturur ve baştan başlarsınız.

Burkeman, karikatürist ve *Dilbert* bant karikatürünün yaratıcısı Scott Adams'tan alıntı yapıyordu. Adams, *How to Fail at Almost Everything and Still Win Big* [Neredeyse Her Şeyde Başarısız Olup Yine de İyi Kazanmanın Yolları] adlı kitabında hedef takibini kınıyor ve bir alternatif sunuyordu: Hedeflerin yerine sistemler koyarak yaşamak. Bir sistem, "düzenli olarak yaptığınız ve uzun vadede

mutluluk şansınızı artıran bir şeydir". Bu, bir karikatürist için her gün bir karikatür çizmek, bir yazar için her gün beş yüz kelime yazmak olabilir. Hedeflerin tersine, sistemler daha düşük düzeyde fakat daha tutarlı bir seri tatmin noktası getirirler. Nasıl ulaşılacağı belirtilmeyen gösterişli bir nihai hedefin baştan çıkarıcı resimleri yerine günbegün daha doyurucu yaşanan bir hayata yönlendirirler.

Sistemler "bin Instagram takipçisi toplamak" gibi başarısızlığın yolunu işaret eden tabelalar olmaktan başka işe yaramayan hedeflerle taban tabana zıttır. O tür bir hedefe ulaştığınızda yerini hemen bir yenisi alır, şimdi iki bin Instagram takipçisi uygun bir hedef gibi görünecektir. Zamanımızı en iyi tanımlayan ise herhâlde belli bir miktarda paraya sahip olmaktır. Bu miktar önce küçüktür fakat zamanla büyür. Sam Polk adında eski bir Wall Street işlemcisi, 2014'te *New York Times*'a "For the Love of Money" [Para Aşkına] başlıklı bir yazı gönderdi.[11] Polk bu yazıda nasıl önce alçakgönüllü bir hedefle başlayıp sonra defalarca yükselttiğini anlatıyordu. "40.000 dolarlık ilk ikramiyem beni çok heyecanlandırmışken, ikinci yıl koruma fonu ikramiyemin 'sadece' 1,5 milyon dolar olması hayal kırıklığına uğratmıştı." Polk'un patronlarının bir kısmı milyarderdi, bu nedenle o da bir milyar dolar istiyordu. "Borsada bir işlem masasında stajyerinden yöneticisine herkes birlikte oturur," diyordu Polk. "Yanınızdaki adam 10 milyon dolar kazanırken, 1 ya da 2 milyon dolar size pek de hoş görünmüyor."

Polk sosyal karşılaştırma ilkesini tarif ediyordu. Sahip olduklarımızı sürekli başkalarınınkilerle karşılaştırırız ve vardığımız sonuçlar o kişilerin kim olduğuna göre değişir. Kırk bin dolarlık bir prim, bazı arkadaşlarınızın o parayı ancak bir yılda kazandıklarını düşününce harika görünür ama arkadaşlarınız haftada 40.000 dolar kazanan büyük işlemcilerse hayal kırıklığı yaşarsınız. İnsanlar doğaları gereği isteklidir; geriye bakmaktansa ileriye bakarız, bu nedenle durumumuz ne olursa olsun, daha fazlasına sahip kişilere bakmaya eğilimliyizdir. Bu deneyim o kişilere kıyasla bir eksiklik, bir yoksunluk yaşamamıza neden olur. Polk da işte bu nedenle hiç-

bir zaman mutlu değildi, ne kadar kazanırsa kazansın, hep daha fazlasını kazanan biri vardı. Kulağa saçma gelse de milyarderler bile multimilyarderlere kıyasla fakirdir, onlar da görece yoksunluğun acısını hissederler.

Polk'a bu deneyiminin yaygın olup olmadığını sordum. "Sanırım finans dünyasında yüzde doksandan daha yaygın ve üstelik finansın çok ötesine taşıyor." Polk bana yakın zamanda 1,6 milyarlık büyük ikramiyenin hayaliyle milyonlarca kişinin bilet aldığı bir şans topu çekilişini hatırlattı. Çok zenginler arasında bile sürekli böyle bir amaç olmasının "insanın hayatının işiyle bağlantı kopukluğunu" yansıttığına inanıyordu. Yaptığınız iş sizi gerçekten tam anlamıyla motive ediyorsa, sürekli para hesabıyla uğraşmanız gerekmez. Hedefler, hayatınızı yöneten sistemler artık sizi tatmin etmez hâle geldiğinde onların yerine geçerek sizi ileri doğru iterler. Polk bana aynen Adams ve Burkeman'ı yansıtır şekilde, anahtarın küçük dozlarda olumlu geri bildirim yapacak bir şey bulmak olduğunu söyledi. Aynı zamanda, zenginlik bağımlılığının oldukça yeni bir olgu olduğuna da inanıyor. Yine eski bir borsa işlemcisi olan Michael Lewis, 1989'da yayınlanan *Liar's Poker* (*Yalancının Pokeri*) isimli kitabında, işlemcilerin bir zamanlar sosyal bir işlevi yerine getirdiklerine inandıklarını yazmıştı. Önemli projelere fon sağlıyor ve paranın bulunduğu yerden daha faydalı olabileceği bir başka yere geçmesini sağlıyorlardı. Bu geçiş inşaat ve endüstriyi canlandırıyor, binlerce yeni iş yaratıyordu. Ancak Polk'a göre, kişisel kazançdışı amaçlarla ticaret yapma güdüsü gibi bu yanılsama da yok olup gitmişti. Polk 2010'da Wall Street'i terk etti, kitap yazmaya başladı ve Groceryships adında kâr amacı gütmeyen bir yiyecek işi kurdu.

Aşırıya kaçmadan kişisel hedefler belirlemek sezgisel açıdan doğrudur çünkü size sınırlı zaman ve enerjinizi nasıl kullanacağınızı söyler. Ancak günümüzde hedefler davetsiz bir biçimde, kendi ken-

dilerine karşımıza çıkmaktadır. Bir sosyal medya hesabı açarsanız, çok geçmeden takipçiler ve beğeniler aramaya başlarsınız. Bir e-posta hesabı açarsanız sonsuza dek gelen kutunuzu boşaltmaya çalışırsınız. Bir fitness saati takarsanız her gün belli bir adım sayısında yürümeniz gerekir. Candy Crush oynamaya başlarsanız sürekli kendi puan rekorunuzu kırmaya uğraşırsınız. Zaman veya parayla ölçülen bir şeyin peşindeyseniz, örneğin, maraton koşmak veya maaşınız, hedefler yuvarlak rakamlar ve sosyal karşılaştırmalar şeklinde gelir. Daha hızlı koşmayı ve başkalarından daha çok kazanmayı, birtakım doğal kilometre taşlarını geçmeyi arzuladığınızı fark edebilirsiniz. Bir maratonu 4:01 ile tamamlamak başarısızlık gibi gelebilir, tıpkı 99.500 dolar kazanmak gibi. Bu hedefler birikerek başarısızlığa veya belki daha da kötüsü, birbiri ardına hırslı hedefler doğuran başarılara yol açan bir arayış bağımlılığına dönüşürler.

5.
Geri Bildirim

Geçen hafta New York şehrinde yüksek bir binanın on sekizinci katında asansöre bindim. Asansördeki genç kadın utanmış bir şekilde, başını kaldırıp bana sırıtan çocuğuna bakıyordu. Lobi düğmesine basmak için döndüğümde, her düğmeye basılmış olduğunu gördüm. Küçük çocuklar düğmelere basmaya bayılırlar ama sadece bastıkları düğmede ışık yanarsa hepsine birden basarlar. İnsanlarda çok küçük yaştan itibaren öğrenme dürtüsü vardır ve öğrenme yakın çevreden olabildiğince çok geri bildirim almayı kapsar. Benim asansörümdeki ufaklık sırıtıyordu çünkü geri bildirim almak, ister ışıklı olsun ister sesli, isterse dünyanın durumunda herhangi bir değişim, insanın hoşuna gider.

Bu geri bildirim arayışı yetişkinlikte de sona ermez. Belçika'da bir reklam ajansı, 2012'de çok kısa sürede büyük ilgi çeken bir açık hava kampanyası hazırladı.[1] Duval Guillaume Modem ajansı, Belçika halkını TNT televizyonunun heyecan dolu programlar yayınladığına ikna etmeye çalışıyordu. Kampanyanın yaratıcıları Flanders'ta sakin bir kasabanın bir meydanına, bir ayaklık üstünde kocaman bir kırmızı buton yerleştirdiler. Buton üstünde asılı duran okta basit bir talimat vardı: *Heyecan katmak için bas.* Kampanya şahane sonuç verdi çünkü butonlar sessiz sakin Flaman kasaba meydanlarında bile kendilerine bastırırlar. (Ok hoş olmakla birlikte gereksizdi: Merak artınca insanlar sonunda yazısız butonlara da basarlar.) Birkaç yetişkin butona yanaşırken, daha cesur olanlar bir adım ileri gidip bastılar. Butona yaklaşırken in-

sanların gözlerinde oluşan pırıltıyı görebiliyordunuz; minik eliyle panodaki bütün düğmelere basmadan hemen önce benim asansördeki ufaklığın gözlerinde oluşan pırıltının aynısıydı. (Reklamın YouTube videosuna elli bin kereden fazla bakıldı. Sonuç, oktaki yazının vaat ettiği gibi heyecanlı: koşuşturan ilk yardım ekipleri, yumruk yumruğa bir kavga, motosiklet üstünde bikinili bir kadın ve bir silahlı çatışma.)

Flanders'taki buton bir ödül vaat ediyordu ama insanlar hiçbir şey vaat etmeyen butonlara da basarlar. Reddit paylaşım sitesinin 2015'te yayınladığı 1 Nisan şakası da böyleydi.[2] Haziran 2015'te onuncu doğum gününü kutlayan Reddit, hâlen internetteki en popüler web sitesidir ve Pinterest'ten biraz daha fazla, Instagram'dan biraz daha az trafiği vardır. İçeriği haberler, eğlence ve sosyal ağ oluşturmaya yönelik çeşitli sayfalardan oluşur. Kullanıcılar beğendikleri paylaşımlarda yukarıyı gösteren oku, beğenmediklerinde ise aşağıyı gösteren oku tıklarlar. Her paylaşımın kullanıcılar bu şekilde yukarı veya aşağı oy kullandıkça anlık değişen bir skor tablosu vardır. Reddit'in saygısızlığı hakkında bir fikir vermek gerekirse tüm zamanların en fazla yukarı oyunu almış paylaşımlardan birinin başlığı şöyledir: "Guantanamo Körfezi'nde basınçlı su ile sorgulama yapmak kulağa muhteşem gelir, tabii eğer ikisinin de ne demek olduğunu bilmiyorsanız."

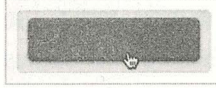
1 Nisan 2015'te, Reddit otuz beş milyon kayıtlı kullanıcısını fena hâlde oyuna getirdi. Site yöneticilerinden biri şakayı Reddit blog sayfasına koyduğu bir anonsla duyurdu (bkz. yan sayfa).

Butonun işleyişi basitti: Butonun yanındaki zamanölçer altmış saniyeden sıfıra doğru geri sayacaktı. Her bir kullanıcının butona tıklayışında zamanölçer tekrar altmış saniyeye dönecek ve geri sayıma baştan başlayacaktı. Her kullanıcı butona sadece bir kez basabilirdi, bu nedenle zamanölçer eninde sonunda sıfıra ulaşacaktı. (Reddit'in kayıtlı her üyesi zamanölçer sıfıra gelmeden hemen önce sırayla birer kere bassa bile zamanölçer ancak altmış altı yıl sonra sıfıra ulaşırdı.)

the button

reddit yöneticileri tarafından 09:00'da paylaşıldı | 0 puan

Etiketler: aktive et, üstüne bastır, aşağı bastır, çalıştır, bastır, sıkıştır



dramatizasyon

reddit;

Bu paylaşım 10 dakikalık olduğunda /r/thebutton'da bir buton ve bir zamanölçer aktive olacak. Zamanölöer 60 saniyeden geri sayacak. Butona basılırsa zamanölçer yeniden 60 saniyeden başlayarak geri saymaya devam edecek. Butona yalnız 1 Nisan 2014'ten önce yaratılan hesaplara bağlananlar basabilir.

Butona sadece bir kez basabilirsiniz.

Bundan sonra ne yapacağınızı biz söyleyemeyiz. Seçim sizindir.

Ziyaret edin /r/thebutton

Başlarda bir yığın kullanıcı sayfayı ziyaret etti ve neredeyse hiç kaçırmadan hepsi altmış saniyenin fazla altına düşmeden butona bastılar. Bu kullanıcılara kullanıcı adının hemen yanındaki zamanölçere tıkladıklarında geri sayımın kaç saniyesi kaldığının yazılı olduğu küçük mor rozetler verildi. Tetiği çekmeye hazır kullanıcıların mor rozetlerinde sabırsızlıklarının nişanesi olarak "59 saniye" yazıyordu. Buton, rozetleri mor yapmaktan başka pek bir işe yarıyor gibi görünmüyordu, dolayısıyla birtakım kullanıcıların neden bütün gece uyumayıp zamanölçerin geri saymasını bekledikleri de pek açık değildi. Asansör düğmelerinin küçük çocuklara çekici geldiği gibi, bu düğme de o kadar çekiciydi ki insanlar düşük bir sayıda ona basabilmek uğruna uykusuz kalmayı göze alıyorlardı.

Kampanyaya ilgi artıyordu. Henüz butona basmamış olan kullanıcıların gri rozetleri vardı ve birçoğu diğer gri rozetlilere "Basma!" kampına katılmalarını öğütlüyordu. Yeterince üye butona basmayı reddederse zamanölçerin daha çabuk sıfıra ineceğini ve kampanyanın sonucunun daha erken ortaya çıkacağını düşünüyorlardı. Ne var ki yüz binlerce kullanıcı basma arzusuna karşı koyamadı ve zamanölçer aynı yavaşlıkta düşmeye devam etti. 2 Nisan'da ilk kez elli saniyeye

ulaştı ve butona basan kullanıcı mor yerine mavi bir rozetin sahibi oldu. Elli bir saniyenin altında butona basan tüm kullanıcılar, mavi rozet almaya başladı. Kullanıcılar kısa sürede her on saniyelik aralıkta basmanın ödülünün farklı renkte bir rozet olduğunu öğrendiler; büyük bir ödül değildi belki ama rozet renklerine göre kamplaşmalar başladı ve daha geç basanlar rozetlerini daha bir gururla taşır oldular. Zamanölçerin saniyelerine göre rozet renkleri ve kaç kullanıcının hangi renge hak kazandığının tam listesi şöyleydi:

Rozet rengi	Rozet aktivasyon zamanı	Almaya hak kazananların yüzdesi	Rozetin ilk kazanıldığı tarih
Mor	52 - 60 saniye	58	1 Nisan
Mavi	42 - 51 saniye	18	2 Nisan
Yeşil	32 - 41 saniye	8	4 Nisan
Sarı	22 - 31 saniye	6	10 Nisan
Turuncu	12 - 21 saniye	4	18 Nisan
Kırmızı	11 saniye ve altı	6	24 Nisan
Mor (tekrar)	Son basan	Bir kullanıcı: BigGoron	18 Mayıs

Renkler ortaya çıkmaya başlayınca, Goombac adında bir Reddit kullanıcısı her bir kamp için bir avatar yarattı ve onlara İllemonati [Tabii ki Sarı], The Emerald Council [Zümrüt Konseyi] ve The Redguard [Kızıl Muhafız] gibi isimler taktı. Şakanın başlamasından kırk sekiz gün sonra, BigGoron adlı kullanıcı butona son kez bastı. Onun basışından sonra geri sayım yapan zamanölçer sıfıra indi. Reddit BigGoron'u *Pressiah** ilan etti ve kullanıcılar onu soru bombardımanına tuttular. Daha önce onca kişi devrilmişken o nasıl bekleyebilmişti? (Zamanölçerin birkaç kere bir saniyeye düştüğünü fark etmiş, bunun üzerine izlemeye ve beklemeye başlamıştı.) Bundan sonra ne olacak? ("Ben barışı savunuyorum, lütfen haçlı seferleri bitsin.") Sonunda, za-

* press: basmak ve messiah: kurtarıcı birleştirilerek yapılmış kelime oyunu.—ç.n.

manölçer sıfıra ulaştığında, hiçbir şey olmadı. Kullanıcılar renklerine göre birleşerek kamplaştılar, "Pressiah"larını buldular, sonra kamplar dağıldıkça yavaş yavaş hayatlarına geri döndüler.

Tüm bunlar size anlamsız gelmiş olabilir, öyle de olmalı zaten, hiçbir şey yapmayan bir butonun bağladığı milyonlarca kişiden söz ediyoruz. Geri bildirimin çekimi öylesine güçlüdür ki insanlar altmış saniye sanal bir butona basmaktan kaçınırlarsa ne olacağını öğrenmeyi bekleyerek haftalar harcayabilirler.

1971'de, Michael Zeiler adında bir psikolog laboratuvarında oturmuş, karınları acıkmış üç beyaz Carneau güvercinine bakıyordu.[3] Kuşlar sıradan güvercinden çok tombul kumruları andırıyordu, iştahlılardı ve çabuk öğreniyorlardı. O zamanlar birçok psikolog hayvanların değişik geri bildirim şekillerine nasıl tepki verdiğini anlamaya çalışıyordu. İnsanlardan daha az karmaşık ve daha sabırlı oldukları için, çalışmaların çoğu güvercinlere ve farelere odaklanıyordu ama araştırmanın büyük amaçları vardı. Alt sınıf hayvanların davranışları, hükümetlere hayır işlerini artırmanın ve suçları azaltmanın yolunu öğretebilir miydi? Girişimciler, yorgun vardiya çalışanlarının işlerinde yeni bir anlam bulmaları için ilham verebilir miydi? Anne babalar, kusursuz çocukların nasıl yetiştirileceğini öğrenebilir miydi?

Zeiler'in dünyayı değiştirebilmek için önce ödül vermenin en iyi yolunu bulması gerekiyordu. Bir seçenek, bazı fabrika çalışanlarının montajını tamamladıkları her alet için ödüllendirilmesi gibi, arzu edilen her davranışa bir ödül vermekti. Bir diğeri ise bu arzu edilen davranışları önceden kestirilemeyecek bir programa göre ödüllendirerek, insanları piyango bileti almaya yönlendiren gizemin bir benzerini yaratmaktı. Güvercinler laboratuvarda yetişmişlerdi, uygulamayı biliyorlardı. Her biri sallanarak küçük bir butona yürüyor, bir kap Purina güvercin yemi çıkmasını umarak inatla gagalıyorlardı. Güvercinler açtı, bu yemi onlar için adeta cennetten

çıkma bir nimetti. Bazı denemelerde Zeiler butonu güvercinlerin her gagalayışında yem verecek şekilde, bazılarında ise sadece bir kısmında yem verecek şekilde programlıyordu. Bazen güvercinler boşuna gagalayıp duruyor, buton kızarıyor ama kuşlar düş kırıklığından başka bir şey elde edemiyorlardı.

Zeiler'in çalışmalarını ilk duyduğumda, düzenli programın en işe yarayanı olacağını düşünmüştüm. Buton yiyeceğin gelişini kusursuz olarak bildirmezse güvercinin gagalama motivasyonu da tıpkı montajını tamamladığı aletlerin sadece bir kısmı için para alan bir fabrika işçisinin motivasyonunun azalacağı gibi azalırdı. Ne var ki hiç de böyle olmuyordu. Güvercinler tüylü minik kumarbazlar gibi davranıyor, yüzde 50-70 arası yem verdiğinde butonu daha da hararetle gagalıyorlardı. (Zeiler butonu yalnız her on gagalamada bir yem vermeye ayarladığında ise ümitleri kırılan güvercinler tepki vermeyi tamamen bırakmışlardı.) Sonuç tahminime hiç benzemiyordu; ödülün geleceği garanti olmayınca güvercinlerin gagalama sıklığı neredeyse iki katına çıkıyordu. Ödülün ne zaman geleceğini öngöremedikleri zaman beyinlerinin çok daha fazla dopamin ürettiği ortaya çıkmıştı. Zeiler olumlu geri bildirim hakkında çok önemli bir olguyu belgelemişti: Az, genellikle daha çoktur. İnsanların kumarın belirsizliğini çekici bulması gibi, Zeiler'in güvercinleri de karışık geri bildirimlerin gizemine kapılmışlardı.

Zeiler'in sonuçlarını yayımlamasından otuz yedi yıl sonra, Facebook web geliştiricilerinden bir ekip yüz milyonlarca insan üzerinde buna benzer bir geri bildirim deneyi başlatmaya hazırlanıyordu. Facebook daha önce görülmemiş boyutta insan deneyleri yapma gücüne sahiptir. Sitenin o zamanlar iki yüz milyon kullanıcısı vardı ve üç yıl içinde bu sayının üç katına çıkması bekleniyordu. Deney "beğen" butonu şeklinde çok basit bir yeni özellik eklemekten ibaretti. Facebook kullanan herkes, bu butonun nasıl çalıştığını bilir: Başkalarının sizin fotoğraflarınız ve durum güncellemeleriniz hakkında ne düşündüğünü merak etmek yerine, Facebook arkadaşlarınız paylaşımlarınızın altındaki küçük mavi beyaz beğeni

işaretine tıkladıkça (veya tıklamadıkça) gerçek zamanlı geri bildirim alırsınız. (Facebook o zamandan bu yana farklı geri bildirim butonları da ekledi, artık basit bir beğeniden daha karmaşık duygular da iletilebiliyor.)

"Beğen" butonunun Facebook kullanma psikolojisini abartılı ölçüde değiştirdiğini söylemeye gerek yok.[4] Arkadaşlarınızın hayatlarını izlemenin pasif bir yolu olarak başlayan şey, son derece interaktif bir şekle dönüştü, hem de aynen Zeiler'in güvercinlerini motive eden önceden bilinemeyen türden bir geri bildirim sayesinde. Kullanıcılar her fotoğraf, bağlantı ya da durum güncellemesi paylaştıklarında bir tür kumar oynuyorlardı. Sıfır beğeni alan bir paylaşım, kişisel olarak üzücü olmanın ötesinde, genel bir ayıp da sayılıyordu; ya yeterince çevrimiçi arkadaşınız yoktu ya da daha kötüsü, arkadaşlarınız paylaşımınızdan hiç etkilenmemişti. Güvercinler gibi bizler de geleceği garanti olmayan geri bildirimlerin peşine düşmeye daha yatkınız. Beğen butonu kullanımını başlatan ilk büyük sosyal iletişim ağı Facebook oldu ama artık başkalarının da benzer fonksiyonları var. Twitter tweet'lerini, Instagram fotoğraflarını, Google+ paylaşımlarını, LinkedIn yazılarını veya YouTube videolarını beğenebilir ve tekrar paylaşabilirsiniz.

Beğenme eylemi bir süre sonra görgü tartışmalarına konu olmaya başladı. Bir arkadaşınızın paylaşımını beğenmekten kaçınmak ne anlama geliyordu? Her üç paylaşımdan birini beğenmek, diğerlerini kötü bulduğunuzu mu gösterirdi? Beğenmek temel bir sosyal destek biçimi, başkalarının yanında bir arkadaşınızın şakasına gülmenin çevrimiçi eşdeğeri olarak algılanmaya başladı. Beğeniler o kadar değer kazandı ki Lovematically adında bir uygulamanın doğmasına neden oldu. Uygulamanın kurucusu Rameet Chawla ana sayfada şu tanıtım yazısını paylaştı[5]:

> O bizim kuşağın kokaini. İnsanlar ona bağımlı. Yoksunluk sendromu yaşatıyor. Bu uyuşturucu bizi öylesine harekete geçiriyor ki bir vuruş bile gerçekten tuhaf tepkiler doğuruyor.

Beğenilerden bahsediyorum.

Pek göze çarpmadan, kültürümüze egemen olan ilk dijital uyuşturucu olarak ortaya çıktılar.

Lovematically, kullanıcılarının haber akışında geçen her resmi otomatik olarak beğenmek üzere tasarlanmış bir uygulamaydı. Beğenilerin dijital kokain olduğu doğruysa Lovematically kullanıcıları bu uyuşturucuyu inanılmaz bir indirimle bedavaya dağıtıyorlardı. Artık onları etkilemeye bile gerek yoktu, herhangi bir paylaşım beğeni alabiliyordu. İlk üç aylık deneme süresinde Chawla uygulamanın tek kullanıcısıydı. Bu süre boyunca haber akışındaki her paylaşımı otomatik olarak beğendi, moral vermenin sıcaklığını yaşamanın yanı sıra, insanların karşılık verdiğini de fark etti. Onun fotoğrafları da daha çok beğeni almaya başladı ve her gün ortalama otuz kişiden deneme süresi boyunca toplamda üç bine yakın yeni takipçi kazandı. 2014'te Sevgililer Günü'nde Chawla beş bin Instagram kullanıcısının uygulamanın beta versiyonunu indirmesine izin verdi. Yalnızca iki saat sonra, Instagram sosyal iletişim ağının kullanma şartlarına aykırı olduğu gerekçesiyle Lovematically uygulamasını kapattı.

Chawla, "Uygulamanın Instagram tarafından kapatılacağını piyasaya sürmeden çok önce biliyordum," dedi. "Uyuşturucu terminolojisiyle söylersek, Instagram asıl satıcı, ben de piyasaya yeni çıkıp malı bedava dağıtan adamım." Chawla yine de bu kadar çabuk engellenmesine şaşırmıştı. En az bir hafta kullanılacağını ummuştu ama Instagram hemen saldırmıştı.

2004 yılında lisansüstü eğitim için Amerika'ya taşındığımda, çevrimiçi eğlenceler kısıtlıydı. O zamanlar Instagram, Twitter ve YouTube yoktu, Facebook ise henüz sadece Harvard öğrencileri tarafından kullanılıyordu. Gayet dayanıklı fakat ilkel bir ucuz Nokia telefonum

vardı, yani internet kullanımım yatakhane odamla sınırlıydı. Bir akşam işten sonra tesadüfen *Sign of the Zodiac* (kısaca *Zodiac*) adında, fazla kafa yormayı gerektirmeyen bir oyun buldum.[6] Zodiac kumarhanelerdeki gerçek slot makinelerine benzeyen basit bir çevrimiçi makineydi; ne kadarlık oynayacağınıza karar verdikten sonra sadece tembelce bir butona tekrar tekrar tıklıyor ve makinenin yengiler ve yenilgiler saçmasını izliyordunuz. Önceleri beynimi aşırı çalıştırmakla geçen uzun günlerin stresini atmak için oynuyordum ama çok geçmeden küçük yengileri duyuran kısa çınlama ve büyüklerin ardından gelen daha uzun melodinin oltasına takılıverdim. Sonunda oyunun ekran görüntüleri gün boyunca gözümün önüne gelir oldu. En büyük "jackpot" olan beş pembe akrep hayalimde sıraya diziliyor ve ardından bugün bile hatırladığım melodi kulağıma geliyordu. Küçük çapta bir davranışsal bağımlılığım olmuştu ve bunlar da her yengiyi takip eden rastgele, öngörülemez geri bildirimin duyusal akşamdan kalmalığıydı.

Zodiac bağımlılığım sıradışı sayılmazdı. Kültürel antropolog Natasha Dow Schüll, on üç yıl boyunca kumarbazları ve onları kıskacına alan makineleri incelemişti.[7] Aşağıdaki slot makinesi tanımlamaları kumar uzmanları ile yeni ve eski bağımlılar tarafından yapılmıştır:

Slot makineleri kumarın kokainidir.
Onlar elektronik morfindir.
Onlar insanlık tarihinin en tehlikeli kumar sakatlığıdır.
Slot makinesi birincil bağımlılık yaratma aletidir.

Bunlar duygusal açıdan abartılı olsa da insanların slot makinelerinin çekimine ne kadar kolay kapılabildiğini iyi yansıtan tanımlamalardır. Kendimle bağdaştırabiliyorum çünkü ben gerçek para bile vermeyen bir kumar makinesinin bağımlısı olmuştum. Birkaç yenilginin ardından gelen yenginin güçlendirici sesini duymak bana yetiyordu.

Amerika Birleşik Devletleri'nde bankaların çevrimiçi kumar kazançlarıyla ilgili işlem yapma yetkileri yoktur, bu da uygulamada çevrimiçi kumarı yasadışı yapar. Sisteme karşı çıkmaya istekli pek az şirket vardır, zaten deneyenler de hızla yenilgiye uğrarlar. Bu iyi bir şeymiş gibi gelebilir ama Sign of the Zodiac gibi yasal oyunlar da tehlikelidir. Kumarhanelerde oyun kâğıdı desteleri oyuncuların karşısında tüm güçleriyle kümelenmiş durumdadır; sonunda kazanması gereken kasadır. Oysa parasız oynanan bir oyunda kasanın kazanması gerekmez. Birçok çevrimiçi oyununda üreticisi olan Game Show Network'ün CEO'su David Goldhill'in bana dediği gibi: "Gerçek kazançları ödeme zorunluluğu gibi bir kısıtlamamız olmadığı için, oynanan her yüz dolara karşılık yüz yirmi dolar ödeyebiliriz. Yerleşik hiçbir kumarhane iflas etmeden bunu bir haftadan fazla sürdüremez." Bunun sonucunda, oyun sonsuza dek sürebilir çünkü oyuncunun fişleri hiç bitmez. Ben dört yıl boyunca Zodiac oynadım ve pek ender yeni bir oyun açmak zorunda kaldım. Oyunların yaklaşık yüzde 95'ini kazanıyordum. Oyun sadece yemek yemem, uyumam veya sabahları derse gitmem gerektiğinde bitiyordu. Hatta bazen o zaman bile bitmiyordu.

Bedava oyunların aksine, kumarhaneler çoğu zaman kazanırlar ama oyuncuları bunun tam tersine inandırmak için akıllıca bir yöntemleri vardır. İlk slot makineleri, oyuncunun mekanik üç makarayı döndürmek için makinenin kolunu çektiği son derece basit aletlerdi. ("Tek kollu haydut" terimi bunlardan kalmadır.) Makaralar dönmeyi kestiğinde ortalarında birbirinin aynısı iki veya üç sembol çıkarsa, oyuncu belirli miktarda para veya puan kazanırdı. Günümüzün kumar makinelerinde oyuncular çoklu sıralar, bazılarında bir seferde birkaç yüz sıra oynayabiliyorlar. Örneğin aşağıdaki makinede on beş sıra oynanabiliyor:

Diyelim ki makine tur başına on sent alıyor. On beş sırayı birden oynamaya karar verirseniz her tur 1,50 dolara gelir. Yani, on beş kez tek tur yerine bir seferde on beş turu birden oynuyor sayılırsınız. Bu şekilde oynamanız kumarhanelerin işine gelir, sizi yeneceklerse bunu on beş kat daha hızlı yapmış olurlar. Diğer yandan, her oynayışınızda en azından bir sırada kazanma şansınız da on beş kat yükselir, makine de sizi yanıp sönen parlak ışıklar ve akılda kalan o melodilerle kutlayacaktır. Şimdi varsayın ki 1,50 dolara on beş sıranın hepsini oynadınız ve bir sırada, yukarıdaki şekilde dördüncü sıradaki gibi, iki bomba geldi. Eğer iki bomba on puan ediyorsa, bir dolar kazandınız demektir. Fena değil, aslında elli sent zararda

olduğunuzu fark edene kadar (kazandığınız 1,00 eksi ödediğiniz 1,50). Yine de kazanmanın ardından gelen olumlu geri bildirim hoşunuza gider; Schüll ve diğer kumar uzmanlarının "kazanç kılığına girmiş kayıp" dedikleri türden bir kazanmadır bu.

Psikolog Mike Dixon bu kılık değiştirmiş kayıpları incelemektedir.[8] Birçok meslektaşıyla birlikte Lucky Larry's Lobstermania [Şanslı Larry'nin Istakoz Çılgınlığı] adında bir oyuna odaklanmıştı. (İnternetten oyunu buldum ve bu kitabı yazıyor olmam gerekirken üç saat boyunca oynadım, yasalar beni oyunun bedava versiyonunu oynamaya zorladığı için şanslıydım.) Lobstermania oyuncuların aynı anda on beş sıraya kadar oynamasına izin veriyor. Oyunda her birinde üç görünür sembol bulunan beş makara var, bu da toplamda 259 milyondan fazla olası sonuç demek oluyor. Dixon ve arkadaşlarının hesaplamalarına göre, bir oyuncunun tur başına altı veya daha yüksek sayıda sıra oynadığı her sefer için gerçek bir kazanç yerine kazanç kılığına girmiş bir kayıp elde etme olasılıkları daha yüksek.

Kazanç kılığına girmiş kayıplar sadece oyuncuların onları kayıp sınıfına değil kazanç sınıfına sokmaları açısından önemlidir. Dixon ve ekip arkadaşları, bir grup acemi kumarbaz öğrenciye elektrodlar bağlayarak Lobstermania oynattılar. Her birine on dolar verip, fazladan yirmişer dolar daha kazanabileceklerini söylediler. Oyuncular yarım saat boyunca, ortalama 138 tur oynadılar. Bir makine her turun sonunda öğrencilerin ter miktarındaki küçük değişimleri kaydediyordu; terleme, olayın duygusal açıdan anlamlı olduğunun bir göstergesiydi. Birçok modern video kumar makinesi gibi Lobstermania da güçlendirici geri bildirimlerle doludur. Her tur sırasında fonda tekrar tekrar B-52s grubunun hareketli şarkısı "Rock Lobster" çalar. Kaybedilen turların sonunda şarkının yerini sessizlik alır, kazanılan turların sonunda ise daha yüksek ve daha canlı versiyonları çalar. Gerçek bir kazanç da olsa, kazanç gibi gözüken bir kayıp da olsa, aynı şekilde ışıklar yanıp söner ve ziller çalar. Öğrenciler kazandıkları zaman, kaybettikleri zamandan daha fazla terliyorlardı ama gerçek kazançlarla kazanç kılığına girmiş kayıp-

lar arasında bir terleme farkı yoktu. Modern kumar makinelerini ve modern kumarhaneleri – böylesine tehlikeli yapan işte budur. Asansörün bütün düğmelerine basan küçük çocuk gibi, yetişkinler de çekici ışıkların ve seslerin heyecanına kapılmaktan kendilerini alamazlar. Aslında kaybetmekte olduğumuz zaman bile beyinlerimiz bizi kazandığımıza ikna ediyorsa oyun oynamaktan vazgeçecek özdenetimi nasıl geliştirebiliriz?

Arka arkaya bir dizi yenilgiden sonra en inatçı kumarbazların bile hevesi kaçmaya başlar, bazılarının diğerlerinden daha da çabuk kaçar. Bu, kumar oynayanları makinelerin önünde olabildiğince uzun süre tutmaya çalışan kumarhaneler için büyük bir sorundur. Kazanma olasılıklarını değiştirip oyuncuların bir dizi yenilginin ardından kazanma şanslarının gittikçe yükselmesini sağlamak kolay olabilirdi ama ne yazık ki ABD'de bu yasadışıdır. Olasılıklar daha önceki sonuçlara bakılmaksızın her turda aynı olmak zorundadır. Natasha Dow Schüll bana kumarhanelerin birtakım yaratıcı çözümler bulduklarını söyledi. "Birçok kumarhane 'şans elçileri' kullanıyor. Sizin vazgeçme noktanıza yani kumarhaneyi terk etmek üzere olduğunuz âna varmak üzere olduğunuzu hissedip size bir bonus vermek üzere birini yanınıza yolluyorlar." Bu bonuslar yemek kuponu, bedava içki, hatta bazen nakit veya kumar kredisi bile olabiliyordu. Bonuslar oyuncuların kazanma şansını değiştirmedikleri için "pazarlama" sayılıyor, bu nedenle yasal olarak göz ardı edilebiliyordu. Oyuncular yeni bir doz olumlu pekiştirme sayesinde yeniden oynuyor, bir dizi kaybın ardından bir sonraki vazgeçme noktasına gelinceye kadar devam ediyorlardı.

Ancak, düzinelerce şans elçisi çalıştırmak, hele ayrıca şansına küsmüş oyuncuları belirlemek için veri analizi yapan bir ekibe de para ödendiği düşünülürse, oldukça maliyetlidir. John Acres adında bir kumarhane danışmanı, ilgili yasaların etrafından dolanabilecek bir yaratıcı çözüm önerdi. Schüll bana Acres'in tekniğini anlattı. "Siz oynadıkça, kaybettiklerinizin küçük bir kısmı 'pazarlama bonus çanağı' sayılan bir çanak hesapta birikiyor. Makinenin içindeki bir algoritma

sizin vazgeçme noktalarınızı hissediyor ve bir sonraki sonucun ne olacağını da önceden biliyor." Normalde bu algoritma, bir kenarda durup makinenin rastgele bir sonuç çıkarmasına izin verirken, oyuncunun vazgeçme noktasına gelmesi hâlinde devreye giriyordu. "Makine bu noktayı bir gördü mü, o dönüşün sonucu fena hâlde karışıyor," dedi Schüll, "BAR, BAR ve bir kiraz resmi gelecekken 'çlink' diye bir sesle üçüncü makarayı dürtüyor ve birden orada da BAR yazısı beliriyor ve üç BAR ile sonuç 'jackpot' oluyor." Bu ödemelerin kaynağı, oyuncu kaybetmeye devam ettikçe büyümüş olan "pazarlama bonus çanağı" oluyor. Yani bir insan şans elçisi yerine, o rolü makinenin kendisi oynuyor. Schüll kumarhaneleri incelediği zamanlar pek çok alçakça taktik görmüş ama bunu "iğrenç" olarak niteliyor. Bu taktiğin nasıl olup da "insanları tam olarak bundan korumak için koyulmuş yasaların tamamen ihlali" sayılmayacağını sorduğunda Acres ona "Eh, yasalar da bozulmak için yapılır," diye cevap vermiş.

Slot makinelerinin başarısı "makinede geçen süre" ile ölçülür. Ortalama oyuncu makinede ne kadar uzun süre oturursa, makine o kadar iyi demektir. Çoğu oyuncu ne kadar daha uzun süre oynarsa o kadar daha çok para kaybedeceği için, makinede geçen süre kârlılık göstergesi olarak da yararlıdır. Video oyunu tasarımcıları da oyunlarının ne kadar sürükleyici ve eğlenceli olduğunu yansıtan benzer bir ölçü kullanırlar. Kumarhanelerle video oyunları arasındaki fark, birçok oyun tasarımcısının oyunlarının eğlenceli olmasına dünyanın parasını kazandırmasından daha fazla önem vermesidir. New York Üniversitesi'nin Oyun Merkezi'nde oyun tasarımı öğreten Bennett Foddy bir dizi çok başarılı bedava oynanan oyun yaratmıştır ama bunların her biri bir sevgi ürünüdür, para kazanma aracı değil.[9] Bu oyunların hepsi foddy.net web sitesinde bulunabilir ve bazıları kült hâline gelmiş olmalarına rağmen, küçük bir reklam geliri dışında hiçbiri önemli bir gelir kaynağı olmamıştır.

"Video oyunları mikroskobik kurallarla yönetilir," diyor Foddy. "İmleciniz belli bir kutunun üstüne geldiğinde birden bir yazı veya bir ses çıkar. Tasarımcılar oyuncuların kendilerini oyuna iyice kaptırmalarını sağlamak için bu tür mikro geri bildirimler kullanırlar." Bir oyun bu mikroskobik kurallara uymalıdır çünkü oyuncular düzenli dozlarda kendi kuralları çerçevesinde anlamlı ödüller vermeyen oyunları bırakmaya eğilimlidir. Bu ödüller bir "ding" sesi veya bir karakterin belirli bir kareden her geçişinde bir an parlayan bir ışık kadar hafif ve incelikli olabilir. "Bu mikro geri bildirim parçacıkları eylemin hemen arkasından gelmeli çünkü, eğer benim eylemimle bir şeyin oluş zamanı arasında sıkı bir eşleşme olursa o şeyi benim yaptığımı düşünürüm." Işıklarının yanışını seyretmek için asansörün bütün düğmelerine basan çocuklar gibi, oyuncular da dünya üzerinde bir etki yarattıkları duygusuyla motive olurlar. Bunu yok ederseniz, onları kaybedersiniz.

Candy Crush Saga buna mükemmel bir örnektir.[10] Oyun 2013 yılında zirvedeyken, günde 600.000 dolardan fazla hasılat yapmıştır. Yaratıcısı King, oyundan kazandıkları bugüne kadar yaklaşık 2,5 milyar dolar kazandı. Yarım milyarla bir milyar arasında insan oyunu akıllı telefonlarına veya Facebook yoluyla indirmiştir. Hasılat rekorları kıran bir oyun için pek alışılmadık şekilde, bu oyuncuların çoğu kadındır. Ne kadar dolambaçsız bir oyun olduğuna bakılırsa, bu kadar büyük bir başarı kazanmış olması da şaşırtıcıdır. Oyuncular şekerleri sağa, sola, yukarı ya da aşağı kaydırarak üç veya daha fazla aynı cins şekeri bir çizgiye getirmeye çalışırlar. Bu şekilde bir çizgi oluşturan şekerler "ezilerek" yok olurken, üstlerindeki şekerler aşağı düşerek onların yerini alır. Tüm ekran eşleştirilemeyen şekerlerle dolduğunda oyun sona erer. Foddy bana oyunun başarısının kurallarından değil, *albeni*sinden kaynaklandığını söyledi.

Albeni ile kastedilen, oyunun kurallarının üstüne eklenen yüzeysel geri bildirim katmanıdır. Oyunun işlerliği için gerekli olmasa da başarısı için şarttır. Bir oyuna albeni katmanı eklenmezse, o oyu-

nun hiçbir çekiciliği olmaz. Şekerlerin yerini gri tuğlaların aldığını ve oyunu eğlenceli hâle getiren bütün pekiştirici görüntü ve seslerin yok olduğunu düşünün. "Acemi oyun tasarımcıları çoğunlukla albeni katmayı unuturlar," dedi Foddy. "Eğer oyununuzun kahramanlarından biri otların arasında koşuyorsa, geçtiği yerdeki otlar eğilmelidir. Bu size otların gerçek olduğunu ve o kahramanla otların aynı dünyada bulunduklarını hissettirir." Candy Crush Saga'da bir çizgi oluşturduğunuz zaman pekiştirici bir ses çıkar, o çizgiyle aldığınız puan parlak bir şekilde yanıp söner, hatta bazen görünmez bir Oz Büyücüsü anlatıcısının tok sesinden övgü sözleri duyarsınız.

Albeni katmanının etkili olma nedenlerinden biri, beynin çok ilkel kısımlarını tetiklemesidir. British Columbia Üniversitesi psikologlarından Michael Barrus ve Catharine Winstanley bunu göstermek amacıyla bir "fare kumarhanesi" yarattılar.[11] Deney fareleri burunlarını dört küçük delikten birine sokma yoluyla, lezzetli şeker tabletleri için kumar oynuyorlardı. Bazı delikler küçük ödülleri olan düşük riskli seçeneklerdi. Örneğin, biri yüzde 90 bir şeker tableti veriyor, geri kalan yüzde 10'unda ise fareyi kumarhanenin bir sonraki burun sokma hareketine bir karşılık vermesi için beş saniye beklemek zorunda bırakarak cezalandırıyordu. (Fareler sabırsızdır, en kısa beklemeleri bile ceza olarak algılarlar.) Diğer delikler daha büyük ödülleri olan yüksek riskli seçeneklerdi. En riskli delik dört tablet birden veriyordu ama denemelerin sadece yüzde 40'ında; yüzde 60'ında fare kırk saniye boyunca beklemede bırakılıyordu ki bu bir fare için sonsuzluk kadar uzun bir süreydi.

Fareler çoğu zaman riskten kaçmaya, küçük ödüllü düşük riskli seçenekleri yeğlemeye eğilimlidir ama ödüllendirici seslere ve yanıp sönen ışıklara sahip kumarhanelerde oynayan farelerde bu yaklaşımın tamamen değiştiği görüldü. Bu fareler daha fazla şeker vaadi ve pekiştirici sinyallerle yüreklenmiş biçimde, çok daha risk alıcı davranmaya başladılar. İnsan kumarbazlar gibi, onlar da albeniye kapılmışlardı. Barrus "Şaşırmıştım, işe yaramasına değil de bu kadar işe yaramasına," dedi. "Bu özendirici işaretleri eklemenin

bir fark yaratmasını bekliyorduk. Ne var ki karar vermeyi bu denli değiştirebileceği aklımıza gelmemişti."

Albeni geri bildirimi güçlendirir ama aynı zamanda gerçek dünyayla oyun dünyasını birleştirmek amacıyla tasarlanmıştır. Foddy'nin en başarılı oyunlarından biri olan Little Master Cricket bunu çok iyi başarır. Oyunda bir kriket oyuncusu birbiri ardına vuruşlar yapar ve topun gittiği yere göre puan kazanır. Topu kaçırır veya yanlış bir yere atarsa oyun dışına "çıkar" ve oyun tekrar sıfırdan başlar. Foddy "Ben Little Master oyununu piyasaya sürdüğümde karım New York'ta Prada'nın merkez ofisinde çalışıyordu," dedi, "finans departmanı çoğunlukla Hindistan'dan gelen kriket hayranlarından oluşuyordu ve hemen bağımlısı oldular." İş arkadaşlarının oyunun yaratıcısıyla evli olduğunu duyunca çok etkilenmişler. Kriket oyununu sürükleyici bir biçimde taklit etmek çok zordur ama Foddy bir şekilde hem basit hem de gerçekçi bir oyun yapmayı başarmıştı. Oyuncular farelerini gerçek bir kriket sopasını sallayarak topa vurur gibi ileri geri oynatıyorlar. Aynen gerçek hayatta olduğu gibi, Little Master oyununda da en yüksek puanlı vuruşlar, topu yere düşmeden yakalamaya çalışan rakip takım oyuncularına yakalanmadan havada en uzun mesafeyi kat edenlerdir. (Beyzboldaki gibi, top yakalanırsa vuruşu yapan oyuncu "çıkar".) Oyunu gerçek hayata bağlayan bu tür geri bildirimlere "eşleştirme" denir. "Eşleştirme biraz içgüdüsel bir şeydir," diyor Foddy. "Örneğin, boşluk tuşunu her zaman az kullanmaya çalışmalısınız. Bilgisayarda fazla tıkırdayan bir tuş olduğu için, yürümek gibi sıradan bir iş için kullanılmamalıdır. O kadar sık kullanılmayan, daha belirgin bir eyleme, örneğin zıplamaya ayrılması daha doğru olur. Amacınız, fiziksel ve sanal âlemlerdeki duyguları birbirleriyle eşleştirmektir."

Albeni katmanın en güçlü aracı kuşkusuz henüz çocukluk dönemindeki sanal gerçeklik (VR – *virtual reality*) teknolojisidir.[12] Sanal gerçeklik kullanıcıyı etrafını tamamen kuşatan gerçek (dünyanın öbür ucundaki bir kumsal) veya hayalî (Mars yüzeyi) bir ortama taşır. Kullanıcı bu dünyada aynen gerçek dünyadaki gibi gezinebilir

ve onunla etkileşime girebilir. Gelişmiş sanal gerçeklik dokunma, işitme ve koku almayı da kapsayan çokduyulu geri bildirim de sağlar.

28 Nisan 2016 tarihli bir internet yayınında, yazar ve spor köşe yazarı Bill Simmons milyarder yatırımcı Chris Sacca ile sanal gerçeklik deneyimi hakkında konuşuyordu.[13] Simmons Sacca'ya "Çocuklarım için biraz korkuyorum," dedi. "İçine dalınan bu sanal gerçeklik dünyasının aslında bulunduğumuz gerçek dünyadan daha üstün olup olmadığını merak ediyorum. İnsanlarla etkileşim içinde olmak yerine bu sanal dünyaya dalıp oraya ait sanal şeyleri yapabilirim ve hayatım bundan ibaret olabilir." Eski bir Google çalışanı ve Twitter yatırımcısı olan Sacca da Simmons'un endişelerini paylaşıyordu:

> Bu çok doğru. Teknolojiyle ilgili en enteresan şeylerden biri çözünürlük, ses modelleme ve karşılık verebilme yeteneğindeki gelişmelerin bizim kendi fizyolojik gelişimimizi geride bırakması. Biyolojimiz değişmedi – biz tüm bu ışıkları ve sesleri inanılmaz koordineli biçimde içimize alabilecek şekilde yaratılmamışız ... daha eski birtakım videolara bakabilirsin ... bir gökdelenin tepesindesin ve vücudun bir adım öne gitmeyi reddediyor. Vücudun oranın gerçekten gökdelenin ucunda olduğuna inanıyor. Ve bunlar öyle süper yüksek çözünürlükte veya süper kuşatıcı sanal gerçeklik platformları bile değil. Yani bizi çılgın günler bekliyor.

Sanal gerçeklik onlarca yıldır var ama artık ana akıma girmenin dönüm noktasında. 2013'te Oculus VR adında bir sanal gerçeklik şirketi Kickstarter'da* 2,5 milyon dolar topladı. Oculus VR, Rift olarak adlandırdıkları bir video oyunu başlığının tanıtımını yapıyordu. Yakın zamana kadar çoğu kişi sanal gerçekliğin bir oyun aracı olduğunu düşünüyordu ama Facebook 2014'te Oculus VR şirketini 2 milyar dolara satın alınca bu düşünce değişti. Facebook kurucusu Mark Zuckerberg'in Oculus Rift için oyunların çok öte-

* Yaratıcı projeler için fon toplayan bir platform.—ç.n.

sinde büyük fikirleri vardı. Zuckerberg "Bu daha başlangıç," dedi. "Oculus'u oyunlardan sonra birçok başka deneyimin de platformu yapacağız. Bir maçta tam saha kenarında oturduğunuzu, dünyanın her yanından öğretmen ve öğrencilerle aynı sınıfta olduğunuzu veya bir doktorla yüz yüze konuştuğunuzu hayal edin ve bunu kendi evinizde, sadece bir gözlük takarak yaptığınızı." Sanal gerçeklik artık sadece eşikler üzerinde kafa yormuyordu. "İnanıyoruz ki bir gün bu üç boyutlu zenginleştirilmiş dünya milyarlarca insanın günlük hayatının bir parçası hâline gelecek," diyordu Zuckerberg.

Ekim 2015'te *New York Times* Pazar gazetesiyle birlikte kartondan küçük sanal gerçeklik gözlükleri dağıttı. Bu Google Cardboard gözlükler akıllı telefonlarla birlikte kullanıldığında izlenebilen özel *Times* VR akışı kapsamında, Kuzey Kore, Suriyeli mülteciler ve Paris terör saldırıları hakkında belgeseller de yer alıyordu. Ben o Pazar öğleden sonranın büyük bölümünü çocuk mültecilerle ilgili bir belgesel izleyerek geçirdim, kendimi öyle kaptırmıştım ki uzun süreler boyunca gerçekte savaşta harap olmuş Ukrayna'daki yıkık bir derslikte olmadığımı bile unuttum. VR belgesellerinden birinin yapımcısı Christian Stephen "Kırk beş saniye boyunca, oturduğunuz yerden haberlerde birinin etrafta yürüyüp ne kadar korkunç olduğunu anlatmasına bakmak yerine, izlediğiniz öykünün aktif bir katılımcısı oluyorsunuz," diye açıklıyordu.

Ancak, Google Cardboard Oculus Rift'in yanında sönük kalıyor. Oculus VR'ın kurucusu Palmer Luckey, "Oculus Rift gibi havalı bir şarabın yanında Google Cardboard bulanık su gibi kalır," diyordu. İnternette 10 dolar civarında satılan Google Cardboard, 599 dolarlık Oculus Rift'e göre şimdilik elbette avantajlı durumda.

Sanal gerçeklik vaat ettiklerinin yanı sıra büyük riskler de taşıyor. Stanford Üniversitesi Sanal Gerçeklik Etkileşim Laboratuvarı'ndan iletişim profesörü Jeremy Bailenson, Oculus Rift'in insanların dünyayla etkileşimini bozacağından endişe ediyor. "Herhangi birinin gerçekten dehşet verici deneyimler yaratabileceği bir dünyadan korkuyor muyum? Evet, beni endişelendiriyor. Şiddet içeren bir video oyununun cinayet

gibi hissedilmesinin sonucunda ne olacağı beni endişelendiriyor. Ve pornografinin seks gibi hissedilmesinin. Bu insanların etkileşimi, bir toplum olarak hareket etmesini nasıl değiştirecek?"

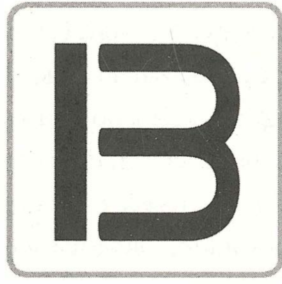
Teknoloji yazarı Stuart Dredge *Guardian* gazetesi için yazdığı bir makalede daha şimdiden dikkatimizi arkadaşlarımıza ve ailemize vermekte zorlandığımıza işaret etti. Etkinliği fazla olmayan akıllı telefonlar ve tabletler bile bizi gerçek dünyayla etkileşimden uzaklaştırabiliyorsa, sanal gerçeklik cihazlarının karşısında nasıl duracağız? Steven Kotler *Forbes* dergisinde sanal gerçekliğin "yasal eroin; yeni ağır uyuşturucumuz" olacağını yazdı. Kotler'e inanmamız için birçok neden var. Sanal gerçeklik iyice olgunlaştığında, herhangi bir yerdeki herhangi biriyle istediğimiz süre boyunca istediğimiz şeyi yaparak zaman geçirebileceğiz. Bu tür bir sınırsız keyif kulağa harika geliyor ama yüz yüze etkileşimi kullanılmaz hâle getirme gücü de var. Aynı gerçeklikte hissedilen kusursuz bir dünyada yaşamak varken gerçek dünyada gerçek ve kusurlu insanlarla yaşamayı kim isteyecek?

Ana akım sanal gerçeklik henüz çocukluk çağında olduğu için hayatımızı dramatik bir şekilde değiştireceğinden emin olamayız. Ama tüm ilk işaretler hem mucizevi, hem de tehlikeli olacağı yönünde. Zuckerberg'in dediği gibi, binlerce mil uzaktaki doktorlarla görüşmemizi, ilk elden deneyimleme şansımız olmayan uzak yerleri (hem ulaşılmaz, hem hayalî) gezip görmemizi ve dünyanın öbür ucunda yaşayan sevdiklerimizi "ziyaret" etmemizi sağlayacak. Diğer yandan, büyük işletmeler ve oyun tasarımcıları tarafından yönlendirilerek, gittikçe artan davranışsal bağımlılıklar serisinin sonuncusu için bir araç da olabilir.

Sanal gerçekliğin aksine, fiziksel dünya arada sırada yengilerle kesintiye uğrayan uzun bir yenilgiler dizisidir. Oyuncular zaman zaman kaybetmek zorundadır. Sürekli kazandıran bir oyun hiç eğ-

lenceli değildir. Game Show Network üst düzey yöneticisi David Goldhill ile buluştuğumuzda bana sürekli kazanmanın şaşırtıcı olumsuz yanlarını sergileyen bir öykü anlattı. Goldhill doğuştan öykücüdür. Becerisi her hâlinden bellidir ve sohbet sırasında açılabilecek her konuya inanılmaz derecede hâkimdir. Benim memleketim olan Sydney'den söz ediyorduk, sohbetin sonuna doğru kendimi bir turist gibi not alırken buldum. Goldhill'in öyküsü sürekli kazanan bir kumarbaz hakkındaydı. "Adam kendini cennette sanıyor çünkü her bahsi kazanıyor. Ama sonunda anlıyor ki aslında cehennemde. Tam bir eziyet." Kumarbaz hayat boyu kazanmanın peşinde koşmuş ama şimdi birbiri ardına kazanıyor ve varoluş nedeni yok olmuş. Goldhill'in öyküsü, değişken pekiştirmenin niçin o kadar güçlü olduğunu gösteriyor. Arada bir kazanıldığı için değil, yakın zamanda yaşanan bir kayıptan kurtulma deneyimi son derece motive edici olduğu için.

Herhangi bir kumarın en iyi kısmı, tam sonuç belli olmadan önceki milisaniye olabilir. Bu, kumarbazların kazandıklarını görmeye hazırlandıkları, gerilimin zirve yaptığı andır. Bunu iki psikolog tarafından 2006'da yayımlanan zekice bir deneyde de görebiliriz. Emily Balcetis ve Dave Dunning Cornell Üniversitesi'nden bir grup öğrenciye bir meyve-sebze suyu tatma testine katılacaklarını söylediler.[14] Şanslı olanlara taze sıkılmış portakal suyu gelecek, diğerleri ise "sözde 'organik sebze suyu' adı altında jölemsi, pütürlü, yeşil, kötü kokulu, koyu bir karışım" içeceklerdi. Öğrenciler her iki içeceği incelerken, deney yöneticisi onlara hangisinden büyük bir bardak dolusu içeceklerinin bir bilgisayar tarafından rastgele belirleneceğini söyledi. Öğrencilerin yarısına eğer bilgisayardan bir rakam çıkarsa cazip portakal suyundan içecekleri (ve bir harf çıkarsa berbat karışımdan içecekleri) söylendi, diğer yarısına ise tam tersi, yani harfin kurtuluş, rakamın ise kör talih demek olduğu söylendi. Öğrenciler bilgisayarın başına oturdular ve aynen bir slot makinesinin sonucunu bekleyen kumarbazlar gibi beklediler. Birkaç saniye sonra bilgisayarda aşağıdaki şekil belirdi:



Öğrencilerin yüzde seksen altısı sevinçten uçtu. Bilgisayar onlara kazandırmıştı!

Büyük ihtimalle farkına vardığınız gibi, bilgisayarda görünen şekil ne bir rakam ne de bir harf, 13 rakamıyla büyük harf B'nin belirsiz bir melezi. Ama öğrenciler umdukları şekli görmeye o kadar heveslilerdi ki beyinleri belirsiz şekli onların istediği gibi çözümlemişti. Rakam görmeyi umanlarda 13, harf görmeyi umanlarda ise B öne çıkmıştı. Güdülenmiş algılama denen bu olay, otomatik olarak her zaman olur. Genellikle farkına varmayız ama Balcetis ve Dunning zekice bir yolla bu etkiyi ortaya çıkarmayı başarmışlardı.

Güdülenmiş algılamanın bağımlılıklar açısından önemi, olumsuz geri bildirimleri nasıl algıladığımızı şekillendirmesinde yatar. David Goldhill'in öyküsü bize kumarbazların sürekli kazanmaktan nefret ettiklerini gösteriyor ama sürekli kaybetmekten daha da çok nefret ederler. Eğer şanssız kumarbazlar, oyuncular ve Instagram kullanıcıları dünyayı gerçekte olduğu gibi görselerdi çoğu zaman kaybettiklerini göreceklerdi. Bir dizi yenilginin genellikle yaklaşan bir "jackpot" değil de daha fazla yenilginin habercisi olduğunu, yukarıdaki şeklin ise bir harf veya bir rakam olma olasılığının aynı olduğunu fark edeceklerdi. Bu etki yetmezmiş gibi, birçok oyun ve kumar deneyimi oyuncunun kazanmak üzereymiş gibi hissederek ümitlenmesini sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. *The Simpsons* çizgi dizisinin ilk sezon bölümlerinden birinde Homer Simpson Kwik-E-Mart'ta Apu'dan bir kazı kazan kartı alır[15]:

Homer: Bir şekerli donut, bir de Kazı Kazan lütfen.

[Apu piyango biletini uzatır ve Homer hemen kazımaya başlar.]

Homer: Ha. Özgürlük Çanı.

[Homer biraz daha kazır ve heyecanlanır.]

Homer: Bir Özgürlük Çanı daha! Bir tane daha gelirse milyonerim. Hadi gel Özgürlük Çanı, lütfen, lütfen, lütfen, lütfen, lütfen, lütfen!

[Kazımaya devam eder ve bir erik çıkar.]

Homer: Aman! O saçma mor meyve. Dün neredeydin sen?

Homer'ın hayal kırıklığını kazı kazan kartlarından kazanmak üzere olduğunu sanan milyonlarca kişi her hafta yaşıyor. Homer dün iki "saçma mor meyve" ile "neredeyse kazanıyordu", bugün de iki Özgürlük Çanı ile neredeyse kazanıyordu. Büyük olasılıkla yarın da oynayacak ve öbür gün de, çünkü Homer'ın gözünde bu bir kayıp değildi. "Neredeyse kazanıyordu".

6.
İlerleme

Shigeru Miyamoto insanların oynamaktan vazgeçemeyeceği bir video oyununun nasıl tasarlanacağını iyi biliyor.[1] Miyamoto, oyun dünyası için bir Steven Spielberg, bir Stephen King veya bir Steve Jobs, insanların ne istediğini onlardan daha iyi bilen ve dokunduğu her şeyi altına dönüştüren bir sanatçı. Tüm zamanların en yüksek hasılat yapan oyununun arkasında Miyamoto vardı. Ve beşinci, altıncı, sekizinci, dokuzuncu, on birinci, on ikinci, on dokuzuncu, yirmi birinci, yirmi üçüncü, yirmi beşinci, yirmi altıncı, otuz üçüncü ve otuz dördüncü sıradakilerin. Onun etkisi olmasa sektör çok daha fakir olurdu. Görünüşe göre, Miyamoto, bağımlılık yapıcı oyunların hem acemilere, hem usta oyunculara bir şeyler sunması gerektiğini diğer herkesten daha iyi anlıyor. Yeni başlayanların düzeyine göre tasarlanan oyunlar çok çabuk tatsızlaşır, usta oyunculara göre tasarlanan oyunlar da acemilerin daha ustalaşamadan oyunu bırakmalarına neden olur.

Miyamoto yirmi dört yaşındayken Nintendo'ya katıldı. Nintendo doksan yıl boyunca durgun oyun kâğıdı piyasasında iş yapmış ama şimdi, 1970'lerin sonunda, video oyunları dünyasına açılmaya karar vermişti. Miyamoto genç bir adam olarak Space Invaders atari oyununa bayılmıştı, bunun üzerine babası tanıdıkları araya koyarak oğluna Nintendo'nun başkanı ile bir görüşme ayarladı. Miyamoto başkana boş zamanlarında geliştirmiş olduğu birtakım oyun ve oyuncakları gösterdi ve hemen orada yardımcı video oyunu planlamacısı olarak işe alındı.

1980'lerin başları Nintendo için zor zamanlardı. Şirket video oyunları için Amerika'da bir pazar yaratmaya çalışmış fakat

fena hâlde başarısız olmuştu. Binlerce oyun bir depoda çürürken Nintendo'nun baş mühendisi genç Miyamoto'dan batmakta olan şirketi kurtaracak yeni bir oyun tasarlamasını istedi. Miyamoto'nun her zamanki alçakgönüllülüğüyle söylediğine göre, "başka kimsenin o işe ayıracak zamanı yoktu". Miyamoto'nun ilk oyunu Donkey Kong adında bir klasikti. Oyunun genç kahramanı Mario adında bıyıklı bir tesisatçıydı, adı Amerika'nın depolar kralı Mario Segale'den esinlenerek konmuştu. Aynı Mario ileride tüm zamanların en çok satan serilerinden biri olan Super Mario Bros.'ta da başrolde olacaktı. Miyamoto, oyunları tüm düzeylerdeki oyuncular için çekici kılma becerisini Süper Mario'da sergiledi.

Süper Mario Bros. yeni oyuncuları da hemen yakalar çünkü oynamayı engelleyen hiçbir şey yoktur. Nintendo konsolu hakkında en ufak bir fikriniz olmasa bile ilk dakikadan itibaren oyundan keyif alabilirsiniz. İnsanın motivasyonunu daha başlamadan tüketen talimatlar okumanız veya öğrenci gibi oyuna çalışmanız gerekmez, onun yerine avatarınız Mario neredeyse bomboş bir ekranın sol tarafında belirir. Ekran boş olduğu için Nintendo kumandanızın butonlarıyla rahatça rastgele oynayabilir, hangisinin Mario'yu zıplattığını ve hangilerinin sağa sola hareket ettirdiğini keşfedebilirsiniz. Daha fazla sola gidemediğinizi görünce hemen sağa doğru hareket etmeniz gerektiğini öğrenirsiniz. Size neyin ne olduğunu söyleyen bir rehber okumak yerine yaparak öğrendiğiniz için de deneyimleyerek bilgi edinmenin getirdiği ustalaşma duygusunun keyfine varırsınız. Oyunun ilk saniyeleri çok zekice, aynı anda iki çok zor şeyi birden yapacak şekilde tasarlanmıştır: öğretmek ve hiçbir şey öğretilmediği yanılsamasını korumak.

Binlerce çocuk gibi ben de Super Mario Bros.'a vurulmuştum. On yaşındaydım ve ailemle Yeni Zelanda'daki akrabalarımızı ziyarete gitmiştik. Teyzem beni yaşıtım bir çocukla tanıştırdı ve o da on

yaşındaki bütün erkek çocukların yaptığı gibi, bana hareketli oyuncaklarını ve Nintendo'sunu gösterdi. Ben daha önce hiç Nintendo görmemiştim ve o çocuk Super Mario Bros. oyununu başlatarak istemeden tatilimin geri kalanını mahvetti. Yarım saat oynadık ama o ziyaretin sonunda ben oyundan başka hiçbir şey düşünemez olmuştum bile.

Uzun yıllar sonra ve Yeni Zelanda'dan binlerce mil uzakta, Miyamoto ve Yale Üniversitesi'nden ekonomist Martin Shubik'ten esinlenen bir ders verdim. Bu iki adam bambaşka dünyalardandı ama ikisi de neredeyse hemen çalışmaya başlayan tuzaklar geliştirmişlerdi. Shubik kendi tuzağını 1971'de yayımladığı bir gazete makalesinde şöyle anlatıyordu: "Her partide oynanabilecek son derece basit, gayet eğlenceli ve öğretici bir salon oyunu: bir dolar için açık artırma." Shubik Dolar Açık Artırması dediği bu oyunun kuralları için "basitliğin ta kendisi" diyordu.[2] Tamamı şöyleydi:

> Açık artırmacı bir dolarlık banknotu en yüksek teklifi yapana satar, ancak *hem* en yüksek teklifi *hem de* ikinci en yüksek teklifi yapan kişi para ödeyecektir.

Eğer birisi o bir dolar için seksen sent ödemeye hazırsa, ikinci en yüksek teklifi yapan kişi de yetmiş sent ödemeye hazırsa, açık artırmayı yapan bir dolar elli sent alır ve elli sent kâr etmiş olur. İki kişi birden ödeme yapmış ama bir doları en yüksek teklifi yapan almıştır. Onun açısından bu gayet iyi bir alışveriştir, seksen sente karşılık gerçekten bir dolar almıştır. İkinci en yüksek teklifi yapan açısından ise durum berbattır, boşu boşuna yetmiş sent ödemiştir.

Ben de dersimde Shubik'in oyununu oynattım ama yirmi dolarlık bir banknot için. Teklifler bir dolardan başlayarak birer dolar arttı. Hemen birçok kişi bir ağızdan "Bir dolar!" diye bağırdı çünkü bir dolara yirmi dolar almak müthiş bir yatırımdı. "İki dolar!" ve ardından "Üç dolar!" duydum. Bazı öğrenciler artırmadan çabuk vazgeçti ama diğerleri on doları aşarak büyülü yirmi dolar hedefine

doğru yükseltmeye devam ettiler. Katılımcıları dikkatle izlerseniz, oyunun bir tuzak olduğunu kavradıkları o ânı yüzlerinden görebiliyorsunuz. Teklif verenlerin sayısı ister istemez ikiye düştüğünde, bu iki kişiden birinin boşuna para vermesi kaçınılmaz oluyor. Örneğin:

A kişisi: On altı dolar!
B kişisi: On yedi dolar!
. . . sessizlik . . .
A kişisi: On sekiz dolar!
B kişisi: On dokuz dolar!

Bu normal bir açık artırma olsaydı oyun burada sona ererdi. B kişisine bir dolar bile kazanmasını istemeyecek kadar sinir olmadığı sürece, A kişisinin hiç kâr etmeyeceği (yirmi dolar verip yirmi dolar alacağı) hâlde "Yirmi dolar!" diye bağırmasını gerektirecek hiçbir şey yoktur.

Ama bu bir tuzaktır, onun için teklifler yükselir:

A kişisi: Yirmi dolar!
. . . sessizlik . . .
B kişisi: Yirmi bir dolar!
. . . daha uzun bir sessizlik . . .
A kişisi: Yirmi iki dolar!
. . . daha da uzun bir sessizlik . . .
B kişisi (alçak sesle): Yirmi üç dolar.

Oyun bazen artırmaya çıkarılan paranın üç hatta dört katına kadar devam eder çünkü kimse karşılığında bir şey almadan yüklü bir miktar ödemek istemez. İşte bu nedenle Dolar Açık Artırması hayır işlerine para toplamak için muhteşem bir yoldur.

Shubik'in oyunu, oyuncuyu baştan yakalayarak bağımlılığa dönüşebilen davranışların nasıl alevleneceğini gösteriyor. Oyun önce gayet masum gözüküyor ama sonradan işin kötüye gideceğini fark

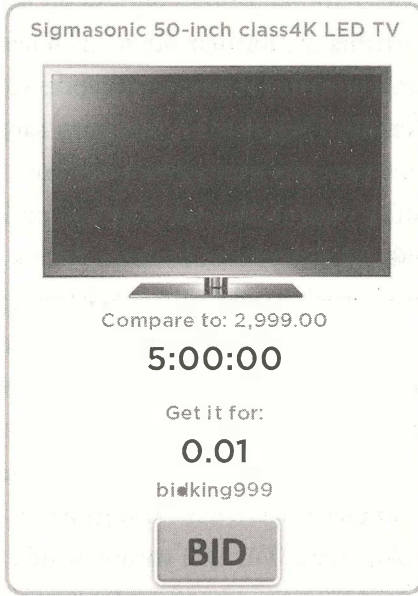
ediyorsunuz. Öğrencilerimi oltaya düşüren yem, olasılığı düşük de olsa büyük bir indirimle yirmi dolar kazanma şansıydı. Benim durumumda ise, kaçırılan bir prensesi bulmaya çalışan Mario adında bir tesisatçıydı.

Dolar Açık Artırması oyuncuları hemen yakalayan bir oyun olmasının yanında yemle-ve-değiştir taktikli pazarlama kampanyaları gibi işlemesi nedeniyle de bu kadar etkilidir. Bunlar elektrikli alet satış mağazalarının Noel indirimiyle müşteri çekmek için yaptıkları yasadışı reklamlar türünden kampanyalardır. Örneğin bir mağaza "9$ – Stoklarla sınırlı!" diyerek yeni bir DVD oynatıcının reklamını yapar, ancak stokta o üründen yalnız bir adet bulundurur. Müşteriler mağazanın kapısında kuyruk olur, sabah dokuzda içeri doluşurlar, aralarından bir kişi o DVD oynatıcısını alıp evine giderken diğerleri berbat bir seçimle baş başa kalırlar. Psikolojik olarak çoktan kendilerini ucuz ve yeni bir DVD oynatıcının sahibi gibi *hissediyorlardır*. İki saat önce o soğukta kahramanca kuyrukta beklerken başlayan hayallerinde, bütün aile toplanmış, kocaman bir kâse patlamış mısırı yiyerek arka arkaya sekiz Harry Potter filmi izliyordur. Şimdi ya bu hayalden vazgeçilecektir ya da yok olan 9 dolarlık model yerine ikinci en ucuz DVD oynatıcıya 199 dolar ödenecektir.

Dolar Açık Artırması da aynen bunu yapar. Teklif verenler açık artırmayı kazanmaya duygusal açıdan bağlanırlar. Benim sınıfımda 60 dolara kadar çıkan iki öğrenciyi motive eden 20 dolar kazanma heyecanı değil, diğer öğrenciye yenilme tehdidiydi. Sinirbilimci Kent Berridge'in ileri sürdüğü gibi, yüz ifadelerinden yükseltmeye devam etmek *istedikleri* ancak bu deneyimden kesinlikle *hoşlanmadıkları* belli oluyordu.

Aynı kaybetmekten kaçınma durumunu daha da belirgin şekilde Quibids.com, HappyBidDay.com ve Beezid.com gibi, "penny açık artırma" web sitelerinde de görebilirsiniz.[3] Örneğin Beezid'i kul-

lanmaya başlamak için bir teklif paketi satın almak şarttır. Paketler kırk tekliften (36 dolar, yani teklif başına 90 sent) bin teklife (550 dolar, yani teklif başına 55 sent) değişen miktarlardadır. Beezid sitesi dizüstü bilgisayar, televizyon ve kulaklık gibi ürünler için yüzlerce açık artırma sunar. Yeni bir televizyon için başlayan açık artırma, ilk tekliften sonra aşağıdaki gibi görünür:



İlk teklifte bidking999 adında bir kullanıcı bir sent, tek bir sent, vermiş! Saat kısmında beş saat yazıyor, yani beş saat geçtiğinde başka hiç teklif veren olmamışsa bidking999 bir sent gibi inanılmaz bir fiyata televizyonu kazanacak. Genellikle her yeni teklif, satılan malın fiyatını bir sent yükseltir (bu yüzden bunlara *peni açık artırması* denir). Önceleri teklifler aralıklı olarak gelir ama saat on beş saniyenin altına düştüğünde açık artırmada her yeni teklifin zamanı yeniden on beş saniyeden başlattığı "aksiyon evresi" başlar. Özellikle çok çekici mallarda bu yeniden başlatmanın düzinelerce kere tekrarladığı olur, bu biraz Reddit'in sıfıra ulaşması haftalar alan 1 Nisan geri sayım butonuna benzer. Bazı mallar çok ucuza giderken bazıları gerçek değerlerine çok yakın fiyatlara satılır. Tüketici açısından so-

run, herhangi bir şey kazanana kadar binlerce teklif vermek zorunda kalmaktır; önceden satın alınmış binlerce teklif, karşılığında hiçbir şey elde etmeden harcanıp bitmiş olur. Site gayet düzgün kâr ederken, tüketici birkaç sentten yavaş yavaş çok büyük kayıplara kadar gider.

İnternette bu açık artırmalara katılan yüzlerce kişinin şikâyetleri görülebilir. Bazıları sitenin dolandırıcı olduğunu iddia ederken, bazıları da kumara benzetir. SiteJabber.com'dan bir tüketici yorumları uzmanı bu açık artırma platformlarından birini test etmiş ve gayet temkinli davranmış olmasına rağmen, "Ben bile o sitelerin çekimine kapıldım ve kendimi gerçekte hiç kazanma şansımın olmadığı bir slot makinesine para atıyormuş gibi hissettim," demişti. Süreci böylesine bağımlılık yapıcı kılan, teklifler için peşin ödeme yapılmasıdır; harcamak çok kolaydır ve binlerce dolar kârlı bir alışveriş yapmanın, deminki örnekte sadece bir sent karşılığında üç bin dolarlık bir televizyona sahip olmanın çekiciliğine karşı koymak çok zordur. Açık artırma aksiyon evresine girer girmez, kazanmanın tadını almaya başlarsınız. İlk teklifinizde ortaya koyduğunuz para azdır ama yüzüncü teklifinizi yaptığınız ve o arada zamanın bir saniyeye düşmesini düzinelerce kez izlediğinizde, epey büyük bir parayı bağlamış olursunuz. Tüketici yorumlarında bu açık artırma platformları için "riskli" denmesinde, "dolandırıcı" olarak sınıflandırılmasında ve genellikle tüketicilerin bunlardan tamamen uzak durmasının önerilmesinde şaşılacak bir şey yoktur.

Penny açık artırma siteleri kötü şöhretlerini hak etmiş olabilir ama her sürükleyici deneyim yıkıcı değildir. Bazı deneyimler, talihsiz tüketicileri tuzağa düşürmek amacıyla bağımlılık yapacak biçimde tasarlanmış olsa da diğerleri, öncelikle eğlenceli ve sürükleyici olmak üzere tasarlandıkları hâlde bağımlılık yapıcı olabilirler. Bu ikisini ayıran çizgi çok incedir, fark büyük ölçüde tasarımcının niyetinde yatar. Penny açık artırma siteleri tasarım itibarıyla avlayıcıdır, slot

makineleri de öyle. (Natasha Dow Schüll kumar hakkındaki kitabına *Addiction by Design* [Tasarlanmış Bağımlılık] adını vermişti.) Oysa Shigeru Miyamoto'nun Super Mario Bros.'u tasarlarken birincil amacı, kendinin de oynamaktan hoşlanacağı bir oyun yaratmaktı.[4] Hedef gruplara danışmak yerine kendisi ara vermeden saatler boyu oynayarak oyunun hatalarını düzeltti, sonunda Nintendo'nun 1983'te piyasaya sürdüğü versiyonda karar kıldı. Miyamoto 1990'larda ve 2000'lerin başlarında çılgınca başarılı olan Pokémon oyunlarını tasarladı, temel kaygısı yine sadece oyunun bütünlüğüydü. "İşin özü bu," dedi, "bir şeyi çok satar, çok beğenilir yapmak değil, bir şeyi sevmek ve bizim, yani yaratıcılarının bile sevebileceğimiz bir şey yapmak. Oyunları tasarlarken temel duygumuz bu olmalı." Oyun tasarımcıları tarafından sürekli olarak tüm zamanların en müthiş oyunu seçilen Super Mario Bros.'u piyasadaki diğer oyunlarla karşılaştırınca, rakipler arasında avlayıcı bir oyunun ayırıcı özellikleri kolayca tanınabilir.

2009 yılında Canabalt adında beğenilen bağımsız bir oyun yapmış olan Adam Saltsman, oyun tasarımı ahlakı hakkında kapsamlı bir yazı yazmıştı. "Avlayıcı oyunlar, bağlanma yolunuzu kötüye kullanma amacıyla tasarlanmıştır," diyordu.[5] "Geçtiğimiz beş yılın çoğu avlayıcı oyunu enerji sistemi diye bilinen bir şeyi kullanır. Oyunu beş dakika oynamanıza izin verilir, sonra yapay olarak hamleleriniz tüketilir. Oyun size daha sonra, örneğin dört saat sonra, ne zaman yeniden oynayabileceğinizi bildiren bir e-posta gönderir." Saltsman'a bu sistemin bana oldukça iyi göründüğünü söyledim; oyuncuları mola vermeye ve çocukları oyun seansları arasında ev ödevlerini yapmaya teşvik ediyordu. Ancak asıl avlayıcı kısım işte burada devreye giriyor. Saltsman'a göre, "Oyun tasarımcıları oyuncuların bekleme süresini kısaltmak için veya dört saatlik bekleme süresinin sonunda avatarlarının sahip olacağı enerjiyi yükseltmek için bir dolar ödeyebileceklerinin farkına vardılar." Oyun tıpkı bir penilik açık artırmalar ve Shubik'in bir dolarlık açık artırma oyunu gibi sizi ağına düşürüyor ve fark ettirmeden, beklemekle ödeme

yapmak arasında bir seçim yapmaya yönlendiriyor. Bu avlama düzeniyle Trivia Crack adında bir oyunu oynarken karşılaştım. Üst üste birkaç kere yanlış cevap verirseniz canlarınız bitiyor ve bir diyalog ekranı size bir seçim sunuyor: Yeni canlar için bir saat bekleyin ya da hemen devam etmek için doksan dokuz sent ödeyin.

Birçok oyun ileride karşılaşacağınız bu tür ödemeleri saklar. Önce bedava başlar, sonra devam edebilmek için oyun içi birtakım ödemeler yapmak zorunda kalırsınız. "Bu saklı ödemeler oyuncu kitlenize saygısızca davranmanın bir yolu," diyordu Saltsman. "Biraz o klasik atari salonu oyunlarına benziyorlar, hani kolay başlangıç seviyesini sadece çeyrek dolara oynatırlardı ama sonunda sizi gerçekten çok sıkı bir karakterle karşılaşmak zorunda bırakırlardı. Bütün seviye çok kolay ve oynaması çok zevklidir ama sonra karşınıza yenmesi süper zor bu tip çıkar. Bir sonraki eğlenceli seviyeye ulaşmak için fazladan bir sürü çeyrek dolar daha ödemek zorunda kalırsınız. Reklamlarında oyun çeyrek dolarlıktır, ancak bir dolar hatta daha fazla harcamadan o tipi öldürebilmenizin bir yolu yoktur." Dakikalardır ya da saatlerdir oynuyorsanız yapmak isteyeceğiniz son şey yenilgiyi kabullenmektir. Kaybedecek çok şeyiniz vardır, böyle bir kayıp hissi yaşamanın hoşnutsuzluğu sizi *bir kerecik daha* makineye para atmaya iter ve bu defalarca tekrarlanır. Oynamaya eğlenme isteğiyle başlarsınız ama sonra mutsuz olmaktan kaçmak istediğiniz için devam edersiniz.

Sektörün en büyük oyun tasarımcıları oyunlarını nasıl bağımlılık yapıcı hâle getireceklerini başta bilmeseler bile zekice bir teknik sayesinde kısa sürede öğrenirler. İkinci bölümde söz ettiğim eski oyun bağımlısı Isaac Vaisberg bana "Buna renk kodlaması deniyor," diye açıkladı. Oyuncuların görevleri tamamlamak üzere birlikler kurdukları bir çevrimiçi rol üstlenme oyununu örnek verdi. "Diyelim ki hâlen iki milyon oyuncunuz var ve onlara en sürükleyici gelen şeyin ne olduğunu belirlemek istiyorsunuz. Her görevle, hatta her bir görevin bileşenleriyle ilintili [bilgisayar] koduna bir renk veriyorsunuz ve hangisinin en bağımlılık yapıcı olduğunu görüyorsunuz."

Renk kodları, bir başka deyişle etiketler, tasarımcıların oyuncuların her görevin her bileşeninde ne kadar zaman harcadıklarını ve o görevi denemek için kaç kere geri geldiklerini izlemelerini sağlıyor. "Oyuncular büyük bir örneklem oluşturduğu için deneyler yapabilirsiniz. A Görevi bir şeyi kurtarmanızı gerektirirken, B Görevi ona çok benzemekle birlikte bir şeyi öldürmenizi gerektirebilir." Benzer şekilde, C Görevi size daha başlarda olumlu geri bildirim patlaması sunarken D Görevi tamamen aynı olmasına rağmen hiç geri bildirim sunmayabilir. Bu sayede bir tasarımcı, örneğin, insanların kurtarmak yerine öldürmeyi gerektiren bir görevi üç kat daha uzun süre oynadıklarını ve kısa süreli mikro geri bildirimler sunan bir misyona yüzde 50 daha sık geri geldiklerini görebilir. Bunun sonucu, orijinal oyunun zaman içinde en yüksek düzeyde bağımlılık yapıcı bir silaha dönüşerek gelişen bir versiyonudur. Vaisberg, kendini birkaç yıl boyunca esir alan oyun için, "World of Warcraft bunda özellikle çok başarılı," dedi. "Sekiz yıl içinde, oyunu insanların sevdiği her şeyi kapsayacak hâle getirdiler." Örneğin, FarmVille sanal bir çiftliği yönetmek üzerine kurulu, bağımlılık yapıcı bir oyundur. Tavan yaptığı dönemde on milyonlarca Facebook kullanıcısı bu oyunu oynuyordu. "FarmVille Facebook'ta müthişti, özellikle de kadınlar arasında, bunu gören World of Warcraft ekibi kadın oyuncuları çekmek amacıyla World of Warcraft oyununun içine FarmVille'in bir versiyonunu yerleştirdiler."

Geçmişte oyuncuların çoğu erkekti ama oyun dünyası kadınlara ve diğer az hizmet almış gruplara da hitap etmeye başladı. Öyle ki Ağustos 2014'te oyuncular arasında en büyük grubu yüzde 36'lık bir oranla on sekiz yaş üstü kadınlar oluşturuyordu. On sekiz yaş üstü erkekler ise tüm oyuncuların yüzde 35'iydi. Bu artış kısmen Kim Kardashian'ın Hollywood'u gibi oyunlar sayesinde hız almıştı.[6] Kardashian bu oyunu Haziran 2014'te piyasaya sürdü ve oyun ilk senesinde on milyonlarca dolar kazandı. Oyun gelirlerinin neredeyse yarısı Kardashian'ın kendisine gitti. Hollywood bedava indirilen bir oyun, ancak indirme butonunun altında minik bir "uygulama içi satın

almalar" uyarısı var ve oyunu para harcamadan oynamak neredeyse olanaksız. Hedef, Kardashian'ın yapabileceği türden şeyleri yaparak şöhretler listesinde E seviyesinden A seviyesine yükselmek; örneğin, sık sık kıyafet değiştirmek, toplum içinde görülmek, gittiğiniz her yerde arkadaşlarınızı sergilemek, bir sürü kişiyle çıkmak ve en önemlisi, terk edilmekten kaçınmak. Oyuncular, şöhret yıldızları arttıkça K-yıldızları kazanıyor ama kaydadeğer bir ilerleme gösterebilmek için güçlendirici paketler satın almaları gerekiyor. Küçük bir yıldız paketi beş dolar, ekstra büyük paket ise kırk dolara alınıyor. Sanal para satın almak için gerçek, alın terinizle kazandığınız paranızdan da harcayabiliyorsunuz.

World of Warcraft gibi Kardashian'ın oyunu da oyuncuları ayartmak için en başından itibaren küçük dozlarda olumlu geri bildirim sunuyor. Oyunun yapımcısı olan Glu Games şirketi, bu ödüllerin tam doğru aralıklarla verildiğinden emin olmak için birçok test yapıyor. *Business Insider*'ın bir köşe yazarı oyun için "benzersiz şekilde zehirli ve bağımlılık yapıcı ... belki de uyuşturucularla kıyaslanmayı hak eden tek uygulama," dedi. Başka gazeteciler de benzer bağımlılıklar bildirdiler. *Jezebel*'den Tracie Morrissey oyunda beş yüz dolara yakın harcadığını itiraf etti: "Arkadaşlar, gerçekten bir sorunum olduğunu düşünüyorum. Ne kadar saçma, ne kadar utanç verici bir bağımlılık. Bundan kurtulmak için Adsız Alkolikler gibi bir destek grubundan yardım istemeye kalksam ne söyleyebilirim ki?" Emilee Lindner MTV.com'da "Gerçek Hayat: Kim Kardashian Oyununun Bağımlısı Oldum" başlıklı bir makale yazdı ve ailesinin internet kotasının büyük kısmını bu oyuna, bazen gece boyunca oynamaya harcadığını itiraf etti. Bu "bağımlıların" çoğu aslında hem etkileyici işleri, hem aileleri olan yüksek işlevli kişiler. Eski zamanların stereotipik bağımlılarına benzemiyorlar, onları kıskacına alan ürünleri bu kadar sinsice zararlı yapan da tam olarak bu. Bir an yeni çıkmış bedava bir oyunla vakit öldüren acemi oyuncularken, bir de bakıyorsunuz aile bütçesini oyuna harcadıkları için özür diliyorlar.

Tomurcuklanan bağımlılıklar dünyasında, acemi şansı ciddi bir tehlike oluşturur. Ben sekiz, erkek kardeşim altı yaşındayken, anne babamızla ilk kez mahallemizin bowling salonuna gitmiştik. Bowling yetişkinler için zor, çocuklar içinse korkunç bir oyundur. Modern salonlarda bowling kulvarları arasındaki olukların yerine tampon denen ayırıcı bölmeler konmuştur, bunlar sayesinde topunuz oluğa düşmez. Top bu tamponlara çarpıp sıçradıkça beceri oyunu olması gereken şey bir şans oyununa dönüşür. 1980'lerin sonunda bizim bu ilk gidişimizde, henüz tamponlar yoktu ve ümitsiz acemilere hiçbir ayrıcalık tanınmıyordu.

İki oyun için ödeme yaptık ve bitmez tükenmez bir sıra bowling topunun yanından geçtik. İlk rafta on iki tane siyah, her biri yaklaşık sekiz kilogram ağırlığında top duruyordu. Bunlar şakası olmayan toplardı ve ciddi oyunculara, bileklerini oyunun en ağır topuna sonsuz dönüş hızı kazandıracak kadar döndürebilen kocaman elli güçlü adamlara ayrılmıştı. Yaklaşık yedi buçuk kilogram ağırlığındaki topları, sonra on yedilikleri, ta en sonda genç oyuncular için yapılmış birçok topun durduğu küçük bir rafa ulaşana kadar hepsini geçtik. Buradakilerin çocuklar için yapıldığı hemen belli oluyordu çünkü renkleri pembe, mavi ve turuncuydu, delikleri de neredeyse bizim minik parmaklarımıza bile küçük gelecekti. Üstelik sadece üç kilogram ağırlığındaydı bunlar.

O gün hiç rekor kırmadık ama kardeşim oyuna bitmeyecek bir aşkla bağlandı. O acayip bir acemi şansı yaşarken, ben gayet tutarlı bir beceriksizlikle oynadım, orada burada bir iki lobut devirdim. Sonuçta oyunu ikimiz de benzer bir skorla tamamladık ama kardeşim sekiz puanını, bütün günlük vurgununu ilk denemesinde yapmıştı. Ayaklarını sürüyerek yaklaşmasını, topu lobutların yönünden çok sert bir şekilde yere doğru gönderen çift elli tuhaf yandan atışını hâlâ hatırlıyorum. Bir mucize eseri, o top kulvar boyunca yuvarlandı, oluklara düşmekten kurtuldu, çok yavaş bir vuruşla ikisi hariç

bütün lobutları devirdi. O sevindi, biz tezahürat yaptık ama o gün görüp göreceği tek skor bu oldu. Kardeşim sonraki yıllar boyunca bu oyuna kafayı taktı; ben bu saplantının kısmen uzun bir başarısızlıklar silsilesinden önce başarının tadını almış olmasından kaynaklandığına inanıyorum.

Acemi şansı bağımlılık yapıcıdır çünkü size başarının zevkini tattırır ve aniden çeker. Sizi gerçekçi olmayan bir hırsa, çok daha deneyimli bir oyuncunun yüksek beklentilerine kaptırır. İkinci başarı dozunuz gerçekte olduğundan daha yakınmış gibi gözüken bir seraptır ve her yeni başarısızlıkla daha da artan kayıp hissi, sizi o erken (ve hak edilmemiş) zafer duygusunu yeniden yakalayana kadar dürter durur.

Kardeşimin birbiri ardına oluklarda sonuçlanan atışlar yapmasını izledim, yalnızca o gün değil, yıllar boyu her bowling oynamaya gittiğimizde. Yirmi yıldan fazla bir süre sonra, iş arkadaşlarım Heather Kappes, Dave Berri ve Griffin Edwards ile birlikte kardeşimin deneyimini laboratuvarda tekrarlamaya karar verdim.[7] Bir grup yetişkini dart oynamak üzere laboratuvara davet ettik. Daha önce hiçbiri dart oynamamıştı. Performanslarına puan verileceğini ama adil olmak adına onlara önce alıştırma yapma fırsatı verdiğimizi söyledik. Yarısı dart tahtasına o kadar yakın durdu ki başarıyı neredeyse garantilediler. Diğer yarısı çok daha uzaktan denedi ve genelde zorlandı; bu, çok daha gerçekçi bir geri bildirim oldu. Sonradan herkese ne kadar hoşlarına gittiğini ve yeniden oynamaya ne kadar istekli olduklarını sorduğumuzda, "şanslı" başlayanlar oynamaya dünden hazırdı. Şanssız başlayanların şevki tamamen kırılmamıştı ama aldıkları ilk doz gerçekçi geri bildirim, oynama heveslerine gölge düşürmüştü.

Birçok oyun tasarımcısı acemi şansının ne kadar güçlü bir kanca olduğunun farkındadır. İletişim bilimlerinde doktora yapmış olan ve oyunların oyuncuları nasıl etkilediğini inceleyen Nick Yee, çevrimiçi rol üstlenme oyunlarında erken safhada gelen ödüllerin rolü hakkında şunları yazmıştı[8]:

> [İnsanları çevrimiçi rol üstlenme oyunlarına çeken faktörlerden] biri, içlerine incelikle işlenmiş olan ve aynen sopanın ucunda sallanan havuç gibi işleyen ödül döngüsüdür. Oyunun başında ödüller çok çabuk verilir. Bir yaratığı 2-3 dakikada öldürürsünüz. 5-10 dakika içinde bir üst seviyeye atlarsınız. Pek az başarısızlıkla ve hızla ustalaşırsınız. Ancak çok geçmeden ödüller arasındaki süre katlanarak uzamaya başlar. Kısa zamanda, seviye atlamak için 5 saat, derken 20 saat uğraşmanız gerekir. Oyunun işleme taktiği baştan ağzınıza bir parmak bal çalıp sonra sizi kaygan zeminde düşmeden ilerlemeye uğraştırmaktır.

Tasarımcılar bu taktiği milyonlarca veri noktasını tarayarak, yani Isaac Vaisberg'in tarif ettiği keşif deneylerini gerçekleştirerek bulmuştur. Kardeşimin acemi şansı gerçekten beklenmedik bir talihti ama acemi oyunculara lütfedilen "şans" ustaca tasarlanmıştır.

Acemi şansı bağımlılık yapıcıdır ama bazı deneyimler o kadar acemi dostudur ki şansa gerek bile yoktur. Daha önce söz ettiğim Game Show Network'ün CEO'su David Goldhill'i ziyarete gittiğimde, ilk işi telefonunu elime tutuşturmak oldu. "Sana büyüleyici bulduğum bir oyun göstermek istiyorum. Yedi yaşındaki en küçük çocuğum bayılıyor buna. İnanılmaz basit ve saçma bir şey. Crossy Road, duymuş muydun?" Duymadığımı söyledim. "Bakalım oyunun nasıl oynandığını anlaman ne kadar sürecek." Üç saniye sürdü. Avatarınızın bütün yapması gereken ezilmeden yolun karşı tarafına geçmek; ekrana hafif vuruşlarla hareket ediyor. Bu "basit ve saçma" oyun aynen Super Mario Bros. gibi girişte hiç engel olmayacak şekilde tasarlanmış. Ekranı gördüğünüz anda ilerlemeye başlamak için yapmanız gereken her şeyi anlıyorsunuz. "Bu bana başka bir oyunu hatırlatıyor..." diyordum ki Goldhill sözümü kesti: "Bu herkese oynadıkları başka bir oyunu hatırlatıyor." Crossy Road o kadar

çok oyundan bir şeyler almış ki sadece bir iki tanesini oynasanız bile hepsini oynamış gibi oluyorsunuz.

Game Show Network hem oyunlar yapıyor; hem de oyunlara ev sahipliği ama en çok televizyon yarışma programları ile tanınıyor. Bu programların da çalışma ilkesi aynı. Goldhill "Daha önce hiç görmediğin bir yarışma programını izlemeye başladığında, daha birkaç dakika geçmeden ya kuralları zaten anlamış olursun ya da birisi açıklamış olur," dedi. "İyi bir yarışma programı tasarımının bir özelliği, katılmayı engelleyen bir şey olmamasıdır. Ve dünya çapında bir ortak dili olması. Nerede olursan ol, bir yarışma programını açtığında aynı temel bileşenleri kullandıklarını görürsün. YouTube'a bakarsan on beş, on altı, on yedi yaşında gençlerin kendi tasarladıkları yarışmaları bulabilirsin, onlar da aynı ortak dili kullanırlar."

Yakın zamanda ilgimi çeken ve uğraştığım oyunları bir düşündüm. İstisnasız neredeyse hepsi dikkat çekecek kadar basitti. Daha önce Adam Saltsman'ın oyunu Canabalt'tan söz etmiştim, o da bunun mükemmel bir örneği.[9] Amaç, gelecekte bir şehir manzarasında belirsiz bir uzaylı tehdidinden kaçmak için binadan binaya atlayan, gittikçe hızlanan bir adamı kontrol etmek. Koşma hızını oyun belirliyor ve sizin yapmanız gereken tek şey avatarınızın zıplamasını istediğiniz yerde ekrana dokunmak. Atlantik Okyanusu üzerinde fena hâlde sarsıntılı bir uçuşta kendimi üst üste defalarca bu oyunu oynayarak sakinleştirmiştim. Oyunun basitliği onu şahane bir meditasyon aracı yapmıştı. Tuhaf göründüğümden eminim çünkü bir keresinde bir arkadaşımın Canabalt oynayışını izlemiştim. Yüzü dikkat yoğunluğundan garip bir şekilde buruşmuştu, işaret parmağı dışında vücudu put gibiydi, o parmak da avatarını zıplatmak için çizgi filmlerdeki gibi yukarı aşağı oynayıp duruyordu; önce yavaş yavaş, oyun ilerledikçe daha hızlı. Oyunun bir sonu yok, insanüstü iseniz sonsuza kadar oynayabilirsiniz, zaten Saltsman da "sonsuz koşucular" denen bir yeni oyun tarzının yaratıcısı ilan edilmişti. Oyun tasarımcısı Luke Muscat bir *New Yorker* röportajında, "Canabalt

oynadığımı ve 'Nasıl daha önce hiç kimse bunu akıl etmedi?' diye düşündüğümü hatırlıyorum," diyordu. Adeta oyunun basitliğini vurgularmışçasına, Saltsman oyunun acayip adını altı yaşındaki yeğenini "cannonball" (gülle) ve "catapult" (mancınık) kelimelerini birleştirmesini dinlerken bulmuştu.

Uzun yıllar boyunca, video oyunlarını oynayanlar ergenler ve hiç büyümeyen adamlardı. Artık durum değişti çünkü oyuncuların konsollara veya uzun süreli boş zamana ihtiyacı yok. Akıllı telefonlar oyun düzenini tamamen değiştirdi. Örneğin FarmVille'e, World of Warcraft'ın kendi platformuna yerleştirdiği oyuna bakın. New York Üniversitesi Oyun Merkezi'nin direktörü Frank Lantz "FarmVille çok popülerdi," diyor. Yaklaşık her on Amerikalıdan biri FarmVille oynamıştır ve iki yıl boyunca Facebook'taki en popüler oyundu. Oyuncular sanal ekinler ve hayvanlarla ilgilenerek bir çiftlik kuruyorlardı. Oyun bağımlılık yapıcı ve avlayıcıydı: Oyuncular çiftliklerini kurduktan sonra önceden belirlenmiş aralıklarla oyuna dönmek ve ekinlerini sulamak zorundaydı. Hayat ve uyku düzenleri nedeniyle bazen oyuna zamanında dönemeyen milyonlarca oyuncunun başına geldiği gibi, ekinler kurursa onları "canlandırmak" için para ödenebiliyordu. İnsanlar bu ihmallerini düzeltebilmek için dünyanın parasını ödediler. *Time* bu oyunun tüm zamanların en kötü elli icadından bir olduğunu çünkü bir "anlamsız angaryalar dizisi" ile fena hâlde bağımlılık yaptığını söylüyordu.[10] Lantz "Harvest Moon FarmVille'e çok benziyordu," dedi, "ama oyunu oynayabilmek için bir Süper Nintendo sahibi olmanız gerekiyordu. Hâlbuki FarmVille oynayanların konsola ihtiyaçları yok, üstelik Harvest Moon oynamak için bir televizyonun önüne çökmek onlara mantıklı da gelmiyor. Oysa iş arasında beş dakika veya mola almak istedikleri herhangi bir zaman oynayabildikleri bir oyun var. Bazı açılardan var olan bir tarza çok benzese de bu insanların hayatına uyabilen yeni bir ritmi var. Daha önce oyun oynamamış ve kendini oyuncu olarak düşünemeyen insanları da oyunları eğlenceli kılan temel özelliklerle tanıştırdı."

Uzmanlar, oyunların öncelikli olarak kadınlardan çok erkeklere çekici geldiğine inanmış olabilirler ama bu farkın kültürel olduğu ortaya çıktı. Akıllı telefonlar aynı zamanda oyun aracı olduğundan beri FarmVille, Kim Kardashian'ın Hollywood'u ve Candy Crush gibi en popüler oyunların çoğunu oynayan kadınların sayısı erkeklerden fazla. Tüm gereken doğru ortam ve acemilerin ilk başarılı vuruşunun önündeki engellerin yok edilmesinden sonra bir de bakıyorsunuz ki daha öncekilere hiç benzemeyen yepyeni bir bağımlılar kitlesi oluşmuş.

Pennsylvania, Bradford'da küçük bir yerel hastanede çalışan psikolog Kimberley Young 1995'te "internet bağımlılığı" terimini ilk kullanan kişi oldu. 2010'da ülkenin bu konuda uzmanlaşan ilk hastane bünyesindeki İnternet Bağımlılığı Merkezi'ni açtı.[11] İnternet bağımlılarının çoğu, oyun bağımlısı olmuş kişilerdir. Young "'2000'lerin ortalarında, internet altyapısının gelişmesiyle birlikte, internet bağımlılığı çok daha büyük bir sorun hâline geldi," diyordu. "Ancak en büyük değişiklikler açık farkla 2010'da iPhone ve iPad çıktıktan sonra oldu." Oyunlar mobil oldu, akıllı telefon sahibi herkes için her an ulaşılabilir hâle geldi. Young da aniden, erkek çocuklar ve delikanlılar yerine her yaş grubu ve kişilik tipinden hem erkek hem de kadın hastaları tedavi eder oldu. Bu insanları daha önce internet bağımlılıkları geliştirmekten kurtaran, oyunların büyük oranda ulaşılmaz olmasıydı. Bir konsol satın almaya karar vermeniz ve saatlerce boş zamanınız olması gerekiyordu. Genç erkek çocuklar dışında insanların çoğu bu koşulların tamamına sahip değildi. Young bana "Artık herkesin bir tableti, bir iPhone'u ya da başka bir akıllı cihazı var ve bu bütün nesilleri kapsıyor," dedi. "İşimdeki patlamanın nedeni bu." Young'a göre oyunların ilk aşamalarında acemileri avlamak üzere tasarlanmış ödüller işin sadece başlangıcı. En ilgi uyandırıcı deneyimler cazibelerini uzun vadede de koruyarak hem acemileri, hem usta oyuncuları çekmeye devam ediyorlar.

Miyamoto'nun Super Mario Bros.'u şüphesiz acemiler için çok çekiciydi ama aynı zamanda daha deneyimli oyuncular için de saklı

hazineler içeriyordu. Oyunun ilk seviyesinde uzmanlara para dolu bir yeraltı odasından geçerek seviyenin sonuna kestirmeden çıkış sağlayan bir gizli tünel vardı. Bu tünel onların Miyamoto'nun oyun içi eğitimini atlamalarını sağladığı gibi, Mario yeraltındaki paraları kavradıkça bir dizi "ding" sesi çıkararak azimlerini ödüllendiriyordu. Miyamoto bazı tılsımlarını oyunun en sadık hayranları dışında herkesten saklamış olduğu için, ilk hayranlarının birçoğu oyunun çıkışından otuz yıl sonra bile geri dönmeye devam ediyorlar.

7.
Yükselme

Google Books'a göre "hayatı kolaylaştırma" hakkında otuz binden fazla kitap var. Bu kitaplar romantik ilişkiler, mali durum yönetimi, işte başarılı olmak, eBay'de satış, ağ oluşturmak, modern kadının yaşamı, modern erkeğin yaşamı, ebeveynlik, kilo vermek, kilo almak, kilonuzu korumak, kas yapmak, yağ yakmak, sınavlar, çizgi film yapımı, bilgisayar kodu yazma, icatlar yapma, zengin olma yolları, dans etmek, sağlığınızı korumak, mutlu olmak, hayata anlam kazandırmak, yararlı alışkanlıklar edinmek, kötü alışkanlıklardan kurtulmak ve yüzlerce başka başlık altında toplanan çok çeşitli konulara odaklanıyor. Bu kitaplar hayatlarımızın zor olduğunu, zorlukları kolaylıklarla değiştirmeyi öğrenebilirsek daha mutlu ve daha varlıklı olacağımızı ileri sürüyorlar. Ama bu kitapların çoğu aslında büyük zorluklarla savaşan insanlar için yazılmamış ve sıradan yaşamlar süren insanların zorlukları kolaylıklarla değiştirince daha mutlu olacaklarına dair bir kanıt da yok. Bunu biliyoruz çünkü insanlar bir seçim hakkı verildiğinde kolay yolu benimsemiyorlar.

2014 yazında, sekiz psikolog saygın *Science* dergisinde insanların kolaylığı benimseme fırsatı karşısında nasıl davrandıkları hakkında bir yazı yayınladı.[1] Bir deneyde, bir grup üniversite öğrencisinden on ila yirmi dakika kadar sessizce oturmalarını istemişlerdi. "Hedefiniz," demişlerdi, "düşüncelerinizle kendinizi olabildiğince eğlendirmek. Yani amacınız, günlük aktivitelere veya olumsuz şeylere odaklanmak yerine hoş bir deneyim yaşamak olmalı." Bundan

daha az zahmetli bir psikoloji deneyi düşünülemez. (Benim yaklaşık on beş yıl önce ilk yaptığım deney, insanların üzgün olduklarında nasıl davrandıklarını ölçmek üzere hazırlanmıştı. Yüz öğrenciye *Şampiyon* filminden, küçük Ricky Schroder'in babasını oynayan Jon Voight kollarının arasında ölürken ağladığı sahneyi izlettim. Bu, yıllardır düzenli olarak "en üzücü film sahnesi" seçilen sahneydi ve laboratuvardan çıkarken en şen şakrak öğrenciler bile üzgündü. Demem o ki insanlardan sessizce oturup hoş şeyler düşünmelerini istemek hiç kötü sayılmaz.)

Deneyciler deneye beklenmedik bir şey de eklemişlerdi. Öğrencileri elektrik şokları gönderen bir makineye bağlamış ve elektrik şoku yemenin hoş bir deneyim olmadığını göstermek için örnek şok vermişlerdi. Çok acı verici değildi ama enjektör iğnesinin batmasıyla kötü bir diş ağrısı arasında bir yerdeydi. Deneyci tam odadan çıkmadan önce, öğrencilere sessizce oturup düşünürken de isteyenin elektrik şokunu yeniden deneyimleyebileceğini söylemiş ve "Yapıp yapmamak tamamen size kalmış, sizin kararınız," demişti.

Bir öğrenci, merak ediyorsanız erkek öğrenci, kendine tam yüz doksan kez şok vermişti. Bu, yirmi dakika boyunca altı saniyede bir tekrar tekrar yapmış demek oluyor. Bu bir uç değer ama tüm erkek öğrencilerin üçte ikisi ve tüm kız öğrencilerin yaklaşık üçte biri kendine en az bir kere şok vermiş. Çoğu bunu bir kereden fazla yapmış. Hepsi deneyden önce şokun acısını tattığına göre bunun nedeni yalnızca merak olamaz. Bu deneyimin hemen ardından, asıl deneyden önce doldurdukları bir ankette deneyimden hoşlanmadıklarını belirtmişler zaten. Demek ki hoşlanmadıkları elektrik şokunu, sessizce oturup düşünmeye tercih etmişler. Deneycilerin kendi ifadeleriyle, "Çoğu kişi hiçbir şey yapmamaktansa bir şey yapıyor olmayı yeğliyor, o şey olumsuz olsa bile." Otuz bin kitabın bize söylediği gibi, bir açıdan daha kolay bir hayat arıyor olabiliriz ama birçoğumuz ılımlı bir hoşluk süresini bir doz hafif zorlukla bölmeyi seçiyoruz.

David Goldhill de bir derece zorluğun neden gerekli olduğunu açıklıyordu. “İnsanlar film yıldızlarının neden genellikle mutsuz olduklarını anlayamıyor,” diyordu. “Her gece istediğiniz kızı elde ettiğinizi düşünün ve asla yemek parası ödemediğinizi. Her zaman kazandığınız bir oyun çoğu kişiye sıkıcı gelir.” Goldhill’in anlattığı gibi bir oyun dışarıdan hoş gözükse de çok çabuk usandırabilir. Bir dereceye kadar kayıp, zorluk ve meydan okuma hepimiz için gereklidir çünkü onlar olmadan her yengi başarının heyecanını biraz daha söndürecektir. Bu nedenle insanlar çok değerli zamanlarını zor bulmacaları çözmekle veya tehlikeli dağlara tırmanmakla geçirirler çünkü zorluklara meydan okumak, başaracağınızdan emin olmaktan çok daha caziptir. Bu zorluk duygusu birçok bağımlılık yapıcı deneyimin bileşenleri arasındadır; bu deneyimlerden biri de gelmiş geçmiş en bağımlılık yapıcı basit oyunlardan biridir: Tetris.

Alexey Pajitnov 1984’te Moskova’daki Rus Bilimler Akademisi’nde bilgisayar laboratuvarında çalışıyordu.[2] Laboratuvardaki bilim insanlarının çoğu yan projelerde de çalışıyordu, Pajitnov da bir video oyunu üzerinde çalışmaya başladı. Oyun biraz tenisten, biraz da tetromino denen dört parçalı dominodan esinlenmişti, bu nedenle Pajitnov bu ikisini birleştirerek oyununa Tetris adını verdi. Pajitnov Tetris üzerinde planladığından çok daha uzun süre çalıştı çünkü kendini oynamaktan alamıyordu. Arkadaşları onun uç uca ekleyerek sigara içtiğini ve laboratuvarın cilalı beton zeminini bir o yana bir bu yana arşınladığını hatırlıyorlar.

Oyunun çıkışından on yıl sonra yapılan bir röportajda Pajitnov o günleri şöyle anıyordu: “Tahmin bile edemezsiniz. Prototipi tamamlayamadım! Oynamaya bir başladım, bir daha kodunu bitirecek zaman bulamadım.” Pajitnov sonunda Bilimler Akademisi’ndeki arkadaşlarının da oyunu oynamalarına izin vermişti. “Başkalarının

da oynamasına izin verdim ve birden fark ettim ki çılgın olan ben değilim! Oyuna bir dokunan bir daha elinden bırakamıyordu. İnsanlar oynadıkça oynuyorlardı. En iyi arkadaşım 'Senin Tetris'ine daha fazla dayanamayacağım' dedi." En iyi arkadaşı, eski psikolog Vladimir Pokhilko, oyunu Moskova Tıp Enstitüsü'ndeki laboratuvarına götürüşünü hatırlıyordu. "Herkes çalışmayı bıraktı. Bunun üzerine oyunu bütün bilgisayarlardan sildim. Herkes yeniden işine döndü, ta ki oyunun yeni bir versiyonu laboratuvarda belirene kadar." Pajitnov'un patronu, Rus Bilimler Akademisi Bilgisayar Merkezi yöneticisi Yuri Yevtushenko da Merkez'de verimliliğin aniden düştüğünü hatırlıyordu. "Oyun çok sürükleyiciydi ve çalışanlarımızın birçoğu kendilerini işlerine zarar verecek kadar kaptırmışlardı."

Tetris Bilimler Akademisi'nden Moskova'nın geri kalanına yayıldı, oradan da Rusya'nın geri kalanına ve Doğu Avrupa'ya. İki yıl sonra, 1986'da, oyun Batı'ya ulaştı ama asıl büyük patlama 1991'de Nintendo'nun Pajitnov'la bir anlaşma yapmasıyla geldi. Her Game Boy içinde Tetris'in yeniden tasarlanmış bir versiyonu bulunan bedava bir kartuşla birlikte satılacaktı.

O yıl ben de para biriktirip sonunda bir Game Boy sahibi oldum ve bu sayede ilk kez Tetris oynadım. Diğer favori oyunlarımın bir kısmı kadar gösterişli değildi ama Pajitnov gibi ben de saatlerce elimden bırakamıyordum. Bazen uykuya dalarken gözümün önünden aşağı düşüp düzgün bir sıra hâlinde birleşen bloklar geçerdi; bu, *Tetris Etkisi* olarak bilinen oldukça yaygın bir deneyimdir ve herhangi bir hareketli oyunu çok uzun süreler boyunca oynayan kişilerde görülür. Nintendo yeni taşınabilir konsoluna bu oyunu eklemekle çok akıllılık etmişti çünkü öğrenmesi kolay, bırakması çok zor bir oyundu. Tetris'ten bıkacağımı sanıyordum ama yirmi beş yıldan fazla zaman geçmesine rağmen hâlâ bazen oynuyorum. Uzun ömürlü çünkü sizinle birlikte o da büyüyor. En başta çok kolay ama siz ilerledikçe oyun zorlaşıyor. Parçalar ekranın üstünden gittikçe daha hızlı düşüyorlar ve sizin tepki verebileceğiniz süre de

acemi seviyesine kıyasla gittikçe azalıyor. Zorluk düzeyindeki bu tırmanma, temel hamlelerde ustalaştıktan sonra bile oyunun sürükleyiciliğini korumasını sağlayan en önemli bağlayıcı unsur. Bu yükselişten hoşlanmanız kısmen de siz gelişme kaydettikçe beyninizin daha verimli hâle gelmesinden kaynaklanıyor. Öyle ki 1991 yılının *Guinness Rekorlar Kitabı* Tetris'i "beyin fonksiyonlarını ve verimliliğini geliştiren ilk video oyunu" ilan etti. Bu iddianın dayanağı, California Üniversitesi'nde çalışan psikiyatr Richard Haier tarafından yapılan bir araştırmaydı.

1991 yılında, Haier beynimizin pratik yaparak zor zihinsel işlerde ustalaşmasının mümkün olup olmadığını merak ediyordu. İnsanların bir video oyununda ustalaşmalarını izlemeye karar verdi ama çağdaş oyun dünyası hakkında pek fazla bilgisi yoktu. Birkaç yıl sonra yapılan bir röportajda, "1991'de kimse Tetris'i duymamıştı," diye anlatacaktı. "Ellerinde neler var diye bakmak için bir bilgisayar mağazasına girdim ve orada çalışan adam 'Alın bunu deneyin, yeni geldi,' dedi. Tetris mükemmeldi, öğrenmesi kolaydı, ustalaşmak için pratik yapmak gerekiyordu ve iyi de bir öğrenme eğrisi vardı."

Haier laboratuvarı için birkaç Tetris satın aldı ve deneklerinin oyunu oynayışlarını izledi. Gerçekten de deneyimle gelen nörolojik değişiklikler buldu: Beynin bazı kısımları kalınlaşıyor ve beyin aktivitesi azalıyordu, bu da uzmanların beyinlerinin daha verimli çalıştığını gösteriyordu. Ancak konumuzla daha ilgili olan bir bulgu daha vardı: Denekler oyundan zevk alıyorlardı. Sekiz haftaya kadar bir süre boyunca haftanın beş günü günde kırk beş dakika oynamak üzere anlaşmışlardı. Deney için (ve nakit ödenen katılım parası için) gelmişlerdi ama şimdi oyun için kalıyorlardı.

Oyunun tatmin edici özelliklerinden biri, bir şey inşa ettiğiniz hissini vermesidir, çabalarınızın sonucunda ortaya renkli tuğlalardan hoş bir duvar çıkar. Pajitnov, "Rastgele parçalar kaotik bir biçimde düşer, sizin göreviniz kaosu düzene dönüştürmektir," diyordu. "Ancak daha siz düzgün bir sıra oluşturur oluşturmaz o sıra yok

olur. Geride tamamlamayı başaramadıklarınız kalır." Pajitnov'un arkadaşı ve birlikte çalıştığı programcılardan Mikhail Kulagin, hatalarını tamir etmek için güçlü bir istek duyduğunu hatırlıyor. "Tetris çok güçlü negatif motivasyonu olan bir oyundur. Asla çok iyi yaptıklarınızı görmezsiniz, ekranda hatalarınız görünür ve hep onları düzeltmek istersiniz." Pajitnov da aynı fikirdeydi. "Gözünüze çarpan, çirkin hatalardır. Bu da sizde sürekli onları düzeltme güdüsü yaratır." Oyun, tamamlanmış sıralarınızı kaybolmadan önce bir an için görmenin kısa heyecanını yaşatır, sonra geriye sadece hatalarınız kalır. Bunun üzerine yeniden başlarsınız, oyun hızlanır ve parmaklarınız kontrol tuşları arasında daha hızlı dans etmeye zorlanırken bir sıra daha tamamlamaya uğraşırsınız.

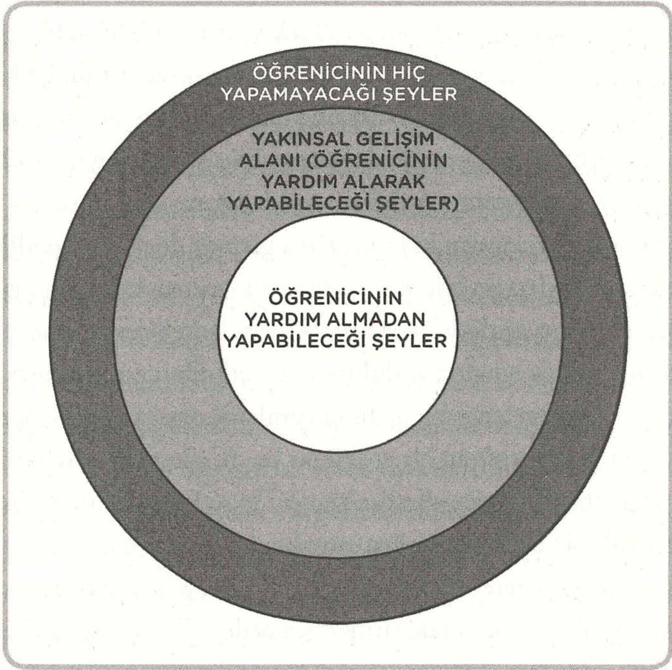
Pajitnov ve Kulagin'in söz ettiği dürtü, son derece motive edici olan bu ustalaşma duygusuydu. İşletme okulu öğretim üyeleri Michael Norton, Daniel Mochon ve Dan Ariely tarafından yürütülen bir deneyde, öğrenciler laboratuvara geldiklerinde ya IKEA'dan alınma siyah bir saklama kutusunu kuruyor ya da orada hazır kurulmuş bir kutuyla karşılaşıyorlardı.[3] Araştırmacılar öğrencilere o kutu için ne kadar ödeyeceklerini (gerçekten o parayı ödemelerinin istenebileceği varsayımıyla) sordular. Kutuyu kendileri kurmuş olanlar, hazır kurulu kutu bulmuş olanlardan tam yüzde 63 daha yüksek fiyat biçtiler. Tamamen aynı şeye değer biçiyorlardı. Aradaki bu fark (yetmiş sekiz sente karşı kırk sekiz sent) insanların kendi üretimlerine verdikleri değeri temsil ediyor. Bir diğer deneyde ise öğrenciler başka birinin acemice yapılmış origami eserine beş sent ödemeye razı olurken, kendi yaptıkları (aynı derecede acemice yapılmış) origami eserine yirmi üç sent, dört katından fazla değer biçmişlerdi. Ustalar tarafından yapılmış gerçekten çok daha etkileyici origami eserlerine teklif vermeleri istendiğinde ise sadece yirmi yedi sent verdiler, çok daha üstün bir ürün için dört sentlik küçücük bir artış. Bazı başka araştırmalar da çabalarımızın meyveleri olan tamamlanmış Lego ürünleri bozulmak ya da kaldırılmak yerine önümüzde durursa, Legolarla daha çok şey inşa etmeye hevesli olacağımızı gösteriyor-

du. Çaba, emek ve ustalık gerektiren bir şeyi yaratma duygusu, aksi hâlde zamanla pırıltısını yitirebilecek bağımlılık yapıcı eylemleri sürdürmemizi sağlayan en önemli itici güçlerdendir. Aynı zamanda madde bağımlılığı ile davranışsal bağımlılık arasındaki sinsi bir farkı da vurgular; madde bağımlılıkları apaçık şekilde zararlıdır, oysa birçok davranışsal bağımlılık yaratıcılık örtüsü altında gizlenmiş zararlı eylemlerden oluşur. Yüksek puanlara ulaşırken veya daha çok takipçi edinirken ya da işte daha çok zaman harcarken size güç veren bir ilerleme yanılsamasıdır, bu yanılsama o eylemi sürdürme güdüsünden kurtulmanızı da gitgide zorlaştırır.



Pajitnov'un Tetris'i çıkarmasından altmış yıl önce, Lev Vygotsky adında bir psikolog çocukların yeni becerileri nasıl öğrendiklerini inceliyordu. Pajitnov gibi Vygotsky de en verimli yıllarını Moskova'da, Moskova Devlet Üniversitesi'nde geçirmişti. Yahudi'ydi, bu da en zeki, en ümit verici öğrenci için bile bir handikap oluşturuyordu. Ancak Vygotsky şanslıydı, üniversitenin "yüzde üçü geçmeyecek" Yahudi kotasını hangi adayların dolduracağını belirleyen yıllık "Yahudi çekilişi" sonucunda okula girebilmişti. Ne yazık ki hastalıklar peşini bırakmadı ve Vygotsky otuz yedi yaşındayken öldü. Ne var ki kısa ömrünü çok üretken geçirdi ve en önemli işlerinden biri, Pajitnov ve iş arkadaşlarının Tetris'e neden bu kadar kapıldıklarını açıklıyordu.

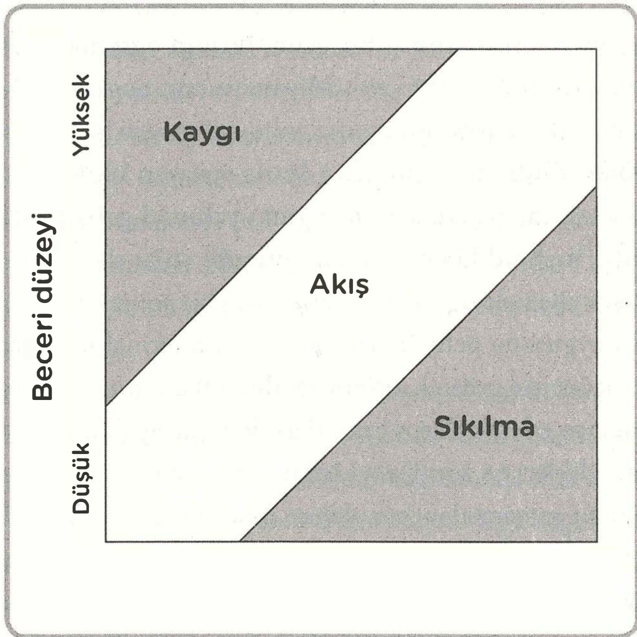
Vygotsky çocukların, öğrendikleri materyal o anki becerilerinin *hemen* ötesinde olduğu zaman en iyi şekilde ve en yüksek motivasyonla öğrendiklerini açıklıyordu.[4] Sınıf bağlamında düşünürsek bu, bir öğretmen çocuklara önlerindeki işin oluşturduğu engeli aşmakta rehberlik edecek ama bunu var olan becerilerinin o işin çözümüne ulaşmakta yetersiz kaldığını hissettirecek bir sertlikte yapmayacak demekti. Vygotsky buna "yakınsal gelişim alanı" adını verdi ve aşağıdaki basit şekille gösterdi:



Yetişkinler oyun oynarken onlara yol gösteren bir öğretmen yoktur ama iyi tasarlanmış bir oyun, birinin öğretmekte olduğu yanılsamasını yaratır. (Shigeru Miyamoto'nun Super Mario Bros. oyununun ilk seviyesinin oyuncuyu oyunun esasları konusunda nasıl yönlendirdiğini hatırlayın.) Tetris oynayan kişiler, becerileri ne olursa olsun, zamanlarının çoğunu yakınsal gelişim alanında geçirirler. Richard Haier'in denekleri gibi onlar da önce oyunun en yavaş seviyesiyle uğraşarak yavaş yavaş bir sonrakini oynayacak ustalık duygusunu geliştirirler, ondan sonra ikinci seviyeye, aynı şekilde üçüncüye geçerek devam ederler. Oyunun zorluğu tırmanmaya devam eder, onların becerileri de buna ayak uydurur ya da başlayabildikleri en zor düzeyi başarmaya ucu ucuna yetmez.

Yakınsal gelişim alanı son derece motive edicidir. Etkin biçimde öğrenmekle kalmaz, aynı zamanda keyif alırsınız. 1990 yılında Mihaly Csikszentmihalyi adında bir Macar psikolog, bir zorluğun üstesinden gelmenin ruhsal yararları hakkında bir klasik olan kitabı *Flow*'u (*Akış: Mutluluk Bilimi*) yayımladı. (Öğretmenlerimden biri

Csikszentmihalyi adını İngilizce "chick-sent-me-high"* gibi telaffuz etmemi öğretmişti, bunu hep hatırlarım.) Csikszentmihalyi birçok ressamın resim yapma işine tamamen daldığını, o kadar ki saatler boyunca hiçbir şey yemeye ya da içmeye bile ihtiyaç duymadıklarını fark etmişti. Csikszentmihalyi'nin açıkladığına göre, insanlar akışı deneyimledikleri zaman ki buna *alan*a girmek de denir, kendilerini yapmakta oldukları işe öylesine kaptırırlar ki zaman kavramını yitirirler. Bazıları alana girdiklerinde hissettikleri derin bir neşe ve mutluluk duygusundan söz ederler; zorluklar ve o zorlukları aşmaya ancak yetecek beceriyle nitelenen bu nadir durumlarda ortaya çıkabilen, ender hissedilen ve uzun süren bir coşkudur bu. (Csikszentmihalyi'nin de belirttiği gibi, akış, yüzyıllardır birçok Doğu felsefesinin ve dininin çok önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Onun temel katkısı ise bu fikri rafine ve tercüme ederek yeni bir kitleye sunmak olmuştur.) Csikszentmihalyi zorluktaki tırmanışın neden akışın böylesine büyük bir parçası olduğunu gösteren yararlı bir de diyagram oluşturmuştur:



* Türkçe karşılığı "tavuk beni yükseğe gönderdi" olup çik-sent-mi-hay diye okunur.—e.n.

Akış, diyagramın sol altından sağ üstüne doğru giden kanal, orta düzeyde bir zorluğu o zorluğun üstesinden gelecek bir beceriyle çözmeye çalışma deneyimini temsil eder. Her iki bileşen de gereklidir. Eğer zorluk düzeyi yüksek fakat beceriniz yetersizse kaygı hissedersiniz, eğer beceriniz yeterli fakat zorluk düzeyi düşükse sıkılırsınız.

Oyun bağlamında, uzmanlar bu duruma oynamak fiilinin Latincesi *ludere*'den gelen oyunbaz anlamındaki *ludic* kelimesini kullanarak *ludik döngü* adını verdiler. Bir yapbozun bir parçasını tamamlamanın anlık coşkusunu yaşarken yeni ve tamamlanmamış bir parça kendini gösterdiğinde her zaman bir ludik döngüye girersiniz. Ludik döngü uğraştırıcı video oyunlarında, zor bulmacalarda, tekrarlanan fakat uyarıcı iş görevlerinde, birçok kayıp arasında düşük kazançlar sunan slot makinelerinde ve daha başka sayısız diğer sürükleyici deneyimde bulunur. Tüm akış deneyimleri gibi ludik döngüler de çok güçlüdür.

İnternet bağımlılığı merkezi reSTART'ı ziyaret ettiğimde, kurucularından biri olan Cosette Rae'ye kendisinin herhangi bir zaman oyunlara bağımlı olup olmadığını sordum. Bugün tedavi ettiği çocuklardan birkaç yıl önce doğduğu için çok şanslı olduğunu söyledi. "On yıl daha geç doğsaydım ben de bir bağımlılık geliştirmiş olabilirdim. Myst diye bir oyun oynadığımı hatırlıyorum.[5] Çok güzeldi! Ama yavaştı ve arada donuyordu, bana da fazla geliyordu o zaman." Myst'i ben de hatırlıyorum. Muhteşem hazırlanmış, rol üstlenmeli bir macera oyunuydu. Ancak aynı zamanda çok da hantaldı çünkü 1990'ların başlarında kullanılan PC'ler onun hafıza çipine, grafik ve ses kartlarına yükledikleriyle başa çıkamıyorlardı. 2000 yılında IGN adında bir dergide "Dünyanın gelmiş geçmiş en çok satan PC oyunu bugün hâlâ oynamaya değer mi?" başlıklı bir makale çıkmıştı. Vardığı sonuç "hayır" idi. Myst fena hâlde yaşlanmıştı ve onu oynamak "70'lerin en sevilen televizyon programlarını izlemek gibiydi. Hani dehşetle 'İnsanlar bunu mu izliyordu?' diye dehşetle bakarsınız ya." reSTART'taki hastalar şimdi Myst ve onun zamanındaki diğerlerinden esinlenmiş oyunlar oynuyorlar. Aradaki büyük fark,

şimdikilerin sorunsuz, grafiklerinin de pürüzsüz olması ve neredeyse hiçbir zaman bilgisayarınızı yeniden başlatmak zorunda kalmamanız.

Oyuncuların ilerleme olarak gördüğü şeyi Rae tehlikeli olarak görüyor. On beş yıl önce Myst ile edindiği deneyimden aldığı esinle şimdi ludik döngülerin oluşumunu engelleyecek yapay engeller yaratıyor. Oyunlar, telefonlar, e-postalar ve internet söz konusu olduğunda akış deneyimi yaşanmasını istemiyor. "İnsanların bu aletleri ne zaman daha seyrek kullandıklarını incelediğinizde, bunu sinir bozucu olduklarında yani bir engel olmaya başladıkları zaman yaptıklarını görüyorsunuz. Ben eskiden en yeni, en gelişmiş teknoloji ürünü aletler alırdım, şimdi bir zarar azaltma stratejisi olarak, bir ürünü almadan önce iki üç sene beklemeyi öğrendim. Bağımlı benlik daha fazla güç ve daha yüksek hız, daha kolay erişim, en yeni ve en iyiyi istiyor. Ben de kendi bağımlı benliğimin sırtını sıvazlıyor ve 'aferin' diyorum, gidip de yeni iPhone'dan almadın, bilgisayarının bir üst modeline geçmedin."

Herkes baştan çıkmaya bu kadar gayretle karşı koyamaz. Alexey Pajitnov'un otuz yıl önce yaptığı gibi, İrlandalı oyun tasarımcısı Terry Cavanagh da kendi oyunlarından birini aralıksız olarak oynuyordu.[6] Cavanagh çok üretken bir tasarımcıdır ama en çok Super Hexagon adlı oyunla tanınır. Bu oyun "twitch" (tik, ani kasılma) denen bir tarzın örneklerindendir çünkü neredeyse insanüstü refleksler ve motor tepkiler geliştirmenizi gerektirir. Göreviniz en az altmış saniye boyunca, bir taraftan üzerinize gelen duvarlardan kaçarken bir yandan da küçük bir oku ekranın ortasında dairesel bir hatta ilerletmektir. Birçok çekici oyunun aksine, sizi yavaş yavaş alıştırmaz, en kolay düzeyi bile zordur. (Tetris'e birinci yerine sekizinci seviyeden başladığınızı düşünün.) Oyunun altı seviyesinin en yavaşı bile affetmez cinstendir, ben orayı atlayana kadar saatlerce oynamak zorunda kalmıştım. (Hâlâ oyunun üçüncü seviyesini aşa-

bilmiş değilim.) Super Hexagon o kadar zordur ki bazı tasarımcılar, neredeyse acımasızca cezalandıran bu oyunun "mazoşistler için" olduğunu söylerler.

Cavanagh 2011 ve 2012'de oyunun ince ayarlarını yaparken üst üste defalarca oynadı. Pajitnov'un Tetris'in erken versiyonlarında fark ettiği gibi, o da oynadıkça kendini hızla geliştirdiğini fark etti. Başlarda zor gelenler pratikle gitgide kolaylaşıyordu ve bu ustalaşma duygusu bağımlılık yapıcıydı. Cavanagh bir röportajda "Öyle sanıyorum ki ilk modu bitirir ve kafaya koyarsanız, oyunun tamamını bitirebilirsiniz," dedi. "Beta testlerini yapan kişilerde bunun gerçekleştiğini gördüm; önce 'bu benim için fazlasıyla zor' diye düşünürken öyle bir noktaya geldiler ki hem refleksleri yeterince iyi oldu hem de oyunu yeterince anladılar ve gerçekten de bitirebildiler. Bu oyunda bütün mesele bu. Üstesinden gelinecek bir zorluk olmalı."

Oyun, bağımsız oyunlar arasında büyük başarı kazandı, 2012 ve 2013'te birçok önemli ödül aldı. Kalabalık bir hayran kitlesi çekmesine rağmen, Cavanagh oyuna avantajlı başlamıştı ve dünyanın en iyi Super Hexagon oyunculuğunu kimseye kaptırmadı. Eylül 2012'de Fantastic Arcade adında bir konferansta, oyunun en zor seviyesini büyük bir izleyici kitlesinin önünde oynadı. Bu hayret verici performansını YouTube'dan izleyebilirsiniz. Yetmiş sekiz saniye boyunca öylesine hızlı hareketler yapıyor ki değil onları tekrarlamayı hayal etmek, Cavanagh'ın yapışını takip etmek bile çok güç. Cavanagh'ın başının arkasına yansıtılan ekranda küçük ok oradan oraya sıçrayıp duruyor ve oyun sona ererken izleyiciler nefeslerini tutuyorlar. Cavanagh neredeyse utanarak, alçak sesle, "Şimdi bu sonu görmüş olanların yüzdesi epeyce arttı," diyor.

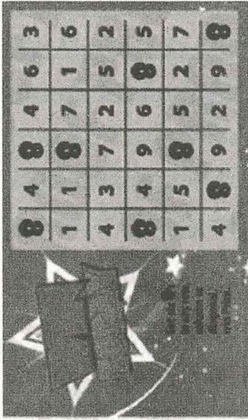
Super Hexagon önce çekici olmak için fazla zor gibi gelse de Cavanagh acemilerin vazgeçmesini engelleyecek bir dizi önlem almıştır. Ortalama bir oyun önce yalnızca birkaç saniye sürer, bir dakikayı aştığı pek enderdir, yani bir seferde asla fazla zaman ve enerji harcamanızı gerektirmez. Cavanagh "Bu kadar kısa olması nedeniyle davetkâr olduğunu da umuyorum," dedi. "Oyunun bu

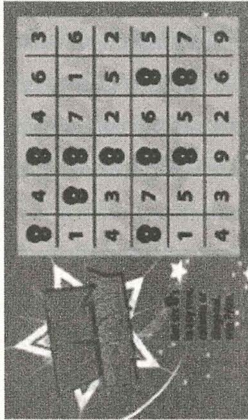
yanının işleyişinden gerçekten memnunum. Elli dokuz saniyelik bir turun sonunda başarısız olsanız bile ilerleme duygunuzu kaybetmiyorsunuz. Oyun size yenilgi hissettirmeyecek şekilde kurgulanmış olduğu için yeniden başlıyorsunuz." Oyun biter bitmez, hiç ara vermeden yeniden başlıyor. Size yenilginizi düşünecek zaman bırakmıyor, farkına bile varmadan, sanki önceki başarısızlıklar hiç yaşanmamış gibi, yeni bir denemeye odaklanıveriyorsunuz. Ludik döngü korunuyor ve akıştan hiç kopmuyorsunuz. Oyunun müziği de aynı etkiyi yaratıyor. "Yeniden başladığınızda müzik rastgele bir yerden başlıyor," dedi Cavanagh. "Eğer her seferinde en baştan başlasaydı siz de her öldüğünüzde 'İşte kaybettim ve baştan başlamam gerekiyor,' diyecektiniz. Böyle, yani kaybetmiş hissetmemeniz çok önemli."

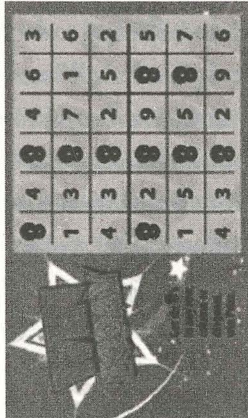
Super Hexagon'da beni ona bağlayan bir şey daha vardı: Zaferin köşe başında beklediği duygusu. Evet, ilk birkaç yüz denemem başarısızlıkla sonuçlandı ama hep farenin minicik bir kayması olmasa o küçük oku üstüne gelen duvardan kaçırmış olacağımı hissettim. O seviyeyi zamanında bitireceğimden emindim. Ucundan kaçırmış olsanız da başarmaya çok yaklaştığınızdan emin olduğunuz, bu neredeyse kazanmaya çok yakın olma duygusu son derece bağımlılık yapıcıdır, hatta çoğu zaman gerçekten kazanmaktan da güçlüdür.

Bunu iki pazarlama profesörünün 2015'te yayımladığı bir çalışmadan da biliyoruz.[7] Bir deneyde, alışveriş yapan bir grup kişiden piyango biletlerini kazımalarını istemişlerdi. Biletinde bir sırada altı tane sekiz rakamı çıkan şanslı kişiler yirmi dolarlık ödül kazanacaklardı. Biletler, kazandı (altta), neredeyse kazandı (ortada) veya açıkça kaybetti (üstte) şeklinde tasarlanmıştı:

Çoğu müşteri kartını sol üstten sağ alta doğru kazıdı, yani "açık kayıp" durumunda kaybetmiş olduklarını hemen fark ettiler. Diğer iki durumdaki müşteriler harika başladılar ama kritik sekizinci sıraya geldiklerinde kazananlar sonunda kazandı, neredeyse kazananlar ise kaybettiklerini gördüler. Bunda ve diğer araştırmalarda, deneye katılanlardan kazandıktan veya kaybettikten sonra başka bir







aktivite de yapmaları isteniyor ve araştırmacılar onları gizlice gözlemliyordu. Hepsinde, aktivite her ne olursa olsun, neredeyse kazanacak olan kişilerin daha hevesli ve motive oldukları görüldü. Mağazalardan daha çok ürün satın aldılar, numaralı bir deste kâğıdı daha hızlı ve etkin biçimde sıraladılar ve ilgisiz bir ödülü almak için daha hızlı yürüdüler. Hatta araştırmacılar neredeyse kazanacak olanların bu sonucun ardından açıkça kaybetmiş olanlara kıyasla daha çok tükürük salgıladıklarını bile gözlemlediler. Neredeyse kazanma deneyimi içimize bir ateş düşürür ve son anda kaybetmenin düş kırıklığını hafifletmek için bizi bir şey, herhangi bir şey yapmaya iter. Başka araştırmacılar da benzer örüntüler keşfetmişler; örneğin, kumarbazların denemelerin yüzde sıfırı veya yüzde on beşi yerine yüzde otuzunda neredeyse kazanma sonucu veren oyunları oynamayı tercih ettiklerini görmüşlerdir.

Neredeyse kazanmak, başarının yakın olduğu sinyalini verir. Ben de bu nedenle sayısız

başarısızlığa rağmen Super Hexagon oynamaya devam etmiştim. Bir beceri oyunu bağlamında bu gayet mantıklıdır, neredeyse kazanmak, zafere yaklaştığınızın işaretidir. Çalışma ve azimle bu amaca ulaşabileceğinizi gösterir. Ancak bazen de bu sinyal anlamsız olur, özellikle de oyun tamamen şansa dayalı olduğunda. Antropolog Natasha Dow Schüll'ün bana söylediği gibi, kumarhaneler kumarbazları böyle avlarlar. Slot makinelerinde yengi tahrik edici şekilde yakın görünür, oysa aslında neredeyse kazanmakla açıkça kaybetmek arasında hiçbir maddi fark yoktur. Herhangi bir turda kazanma olasılığını değiştirmek yasadışı olduğu için, hiçbiri gelecekte "jackpot" yakalama şansınızın daha az veya daha çok olduğuna işaret etmez.[8]

Slot makineleriyle ilgili ikinci büyük sorun, sizi ağlarına düşürmeleridir. İyi tasarlanmış bir slot makinesinin önünden en azından şöyle bir bakmak için yavaşlamadan geçemezsiniz. En büyük sorun ise bir kez oynamaya başladıktan sonra bırakmanıza izin vermemeleridir. En iyi başardıkları şey, sizin durma kurallarınızı geçersiz kılmaktır.

Psikolog Paco Underhill 1990'larda perakende satış mağazasının güvenlik kamerasıyla yapılmış binlerce saatlik çekimleri izlemesiyle ün yapmıştı.[9] Kameralar her türlü alışveriş davranışını yakalıyordu, çoğu sıradan olmakla birlikte, bazıları Underhill'den yardım isteyen mağaza sahipleri için ilginç ve faydalıydı. Underhill'in en ünlü gözlemlerinden biri de *popo-teması etkisi* (*butt-brush effect*) dediği durumdu. Rafların birbirlerine çok yakın durduğu sıkışık ve karışık mağazalarda müşteriler ister istemez birbirlerine değerek hareket ederler. Underhill izlediği kamera görüntülerinde bu türden yüzlerce temas gördü ve ilginç bir davranış biçimi fark etti: Kadınlar ve daha az olmakla birlikte erkekler, biri kendilerine değer değmez bakınmaktan vazgeçiyor ve sıklıkla hiçbir şey almadan mağazayı terk ediyorlardı. Popo temasları mağazalara epey para kaybettiriyordu, bu nedenle Underhill bir ekibi bunun sebebini araştırmakla

görevlendirdi. Müşteriler mağazaları bir protesto hareketi olarak mı terk ediyorlardı? Bir yabancıyla temas düşüncesini iğrenç mi buluyorlardı? Aslında müşteriler popo temaslarına tepki gösterdiklerinin kesinlikle farkında değillerdi. Mağazayı terk ettiklerini kabul ediyorlardı ama neredeyse her zaman bunun diğer müşterilerle bir ilgisi olmadığını söylüyorlardı. Bazen gidişleri için geçerli nedenler öne sürüyorlardı (bir toplantıya geç kalıyorlardı veya çocuklarını okuldan almaları gerekiyordu) ama davranış biçimi inkâr edilemeyecek kadar belirgindi. Underhill bir *durma kuralı*, müşterileri alışverişi kesmeye yönlendiren bir işaret saptadı. Kural o müşterilerin açıklayabilecekleri bir şey değildi ama işte oradaydı ve her şeye rağmen onların davranışlarını yönlendiriyordu.

Durma kurallarını dikkate almamaya eğilimliyizdir çünkü insanların neden eski bir şeyi yapmayı kestiklerinden çok, neden yeni bir şeyi yapmaya başladıklarını sormak kısa vadede genellikle daha önemli görünür. Eğer bir şey satıyorsanız, ilk sorunuz insanların başka bir ürüne geçmelerini nasıl engelleyeceğiniz değil, onları sizin ürününüzü kullanmaya nasıl teşvik edeceğiniz olur. Hastalarını egzersiz yapmaları için teşvik etmeye çalışan bir doktorsanız, ilk sorunuz onların egzersize başlamalarını nasıl sağlayabileceğiniz olur, sürdürmeleri için nasıl ikna edebileceğiniz değil. Eğer öğretmenseniz, ilk sorunuz öğrencilerinizi ders çalışmayı sürdürmeye değil, öncelikle ders çalışmaya başlamaya nasıl ikna edeceğiniz olur. İnsanların bir şeyi neden bıraktıklarını sormadan önce neden başladıklarını sormak gerekir ama durma kuralları bağımlılık yapıcı ve kompülsif davranışları güdülemekte çok büyük ve bazen göz ardı edilen bir rol oynarlar.

Ne yazık ki hayatı kolaylaştıran yeni teknolojiler aynı zamanda durma kurallarımızı da sekteye uğratırlar. Apple Watch ve Fitbit gibi giyilebilir teknoloji ürünleri, egzersizlerinizin hesabını tutmanızı sağlarlar ama bir yandan da vücudunuzun içsel yorgunluk işaretlerine dikkat etmenize engel olurlar. Daha önce söz ettiğim egzersiz bağımlılığı uzmanları Katherine Schreiber ve Leslie Sim'in

ikisi de giyilebilir teknolojinin sorunu büyüttüğünü düşünüyorlar. Schreiber bana "Teknoloji, hesap yapma zihniyetini güçlendirdiği için büyük bir rol oynuyor," dedi. "Örneğin, belirli bir sayıda adım atmaya veya belirli bir süre R.E.M. uykusu uyumaya gösterdiğiniz dikkati artırıyor. Ben bu tür aletlerden hiç kullanmadım çünkü biliyorum ki beni deli ederler.[10] Her türlü bağımlılık yapıcı davranışı tetikler bu." Sim ise Fitbit kullanmayı, "kilomuzu daha iyi kontrol etmemize yardımcı olmayan, sadece bizi daha saplantılı yapan" kalori hesabı yapmaya benzetiyordu. Kalori hesaplamak ne yediğimiz konusunda daha az sezgisel davranmamıza yol açar ve Sim, giyilebilir teknolojinin de fiziksel aktivitelerde benzer şekilde daha az sezgisel davranmamıza neden olup olmadığını merak ediyordu. Hastalarının bazıları "Bugün on dört bin adımda kaldım, gerçekten yorgunum ve dinlenmem gerekiyor ama yine de çıkıp iki bin adım daha yürümeliyim," gibi şeyler söylüyorlar. Bu sonuçlar da endişe verici çünkü ılımlı egzersiz ve iyi beslenmeye en sağlıklı yaklaşım, onlardan keyif almaktır, hamburgerle beslenip hareketsiz yaşamak yerine içsel olarak salatayı yeğleyen bir damak zevki ve otuzar dakikalık yürüyüş alışkanlığı geliştirmek gibi. Ne yazık ki sürekli kalori ve adım saymak, sadece rakamsal hedefleri yakalamaya çalışmak sayesinde sağlıklı olunabileceği sinyalini vererek içsel motivasyonu bastırır.

İnsanları aşırı egzersiz yapmaya iten teknoloji, aynı zamanda onları günün yirmi dört saati işyerlerine de bağlıyor.[11] İnsanlar yakın zamana kadar ofisten çıkınca işlerini arkada bırakmış olurlardı ama artık hayatımıza giren akıllı telefonlar, tabletler, uzaktan bağlanılabilen bilgisayarlar ve e-postalar bizi her an her yerde bulabildikleri için bu durma kuralı yok oldu. 1960'ların sonlarından beri ama en çok da son yirmi yıldır, Japonlar arasında "aşırı çalışmaktan kaynaklanan ölüm" anlamına gelen *karoshi* söylentisi var. Bu terim çalışanlar, özellikle de günün sonunda işi arkalarında bırakmakta zorlanan orta ve üst düzey yöneticiler için kullanılıyor. Bu nedenle erken yaşta inme, kalp krizi ve diğer stres kaynaklı

hastalıklar nedeniyle hayatlarını kaybediyorlar. Örneğin 2011'de basında, Nanya adında bir bilgisayar teknolojisi şirketindeki görevinin başında ölen bir mühendisten söz edilmişti. Bu mühendis günde on altı ile on dokuz saat arası çalışıyor ve bazen evinde de devam ediyordu; otopsi sonucunda ölüm nedeni "kardiyojenik şok" olarak belirlenmişti.

Karoshi vakalarında tekrarlanan tema, kurbanların işte gereğinden çok daha fazla zaman geçirmeleridir. Çoğunlukla başarılı ve gerekenden fazla para kazanan kişilerdir. Geçimlerini sağlamak için daha uzun süre çalışmalarına hiç gerek olmadığı hâlde, şu veya bu nedenle bir türlü duramazlar. 2013'te Chicago Üniversitesi işletme fakültesi eğitimcilerinden Chris Hsee üç meslektaşıyla birlikte, iş söz konusu olduğunda insanların durma kurallarının neden bu kadar zayıf olduğu hakkında bir rapor yazdı. Yaptıkları deneylerden birinde araştırmacılar üniversite öğrencilerine çikolata kazanma fırsatı veriyorlardı. Deney boyunca öğrenciler iki şey yapabilirdi: hoş, sakinleştirici bir müzik dinlemek ya da sinir bozucu, kulak tırmalayıcı bir sinyal sesine katlanmak. Öğrencilerin bir kısmı sinyal sesini her yirmi kez duyuşları karşılığında birer çikolata kazandılar. Hoşa gitmeyecek bir şeydi ve sonuçta onlara çikolata (bir tür ücret) sağlıyordu, dolayısıyla araştırmacılar bunu bir tür iş sayıyorlardı. Öğrenciler ortalama olarak on çikolata kazandılar, bu iyi bir kazanç gibi görünüyordu ama ta ki deneyin sonunda on çikolatadan yalnızca dördünü yedikleri anlaşılana kadar. Ücret kazandıran döngüye girdikten sonra, hesaplarına yeterince yattığı hâlde duramamışlardı. Durma kurallarına hiç aldırış etmemiş, çalışmaya fazlasıyla, eğlenmeye ise yetersiz zaman ayırmışlardı. İlk olarak üçüncü bölümde söz ettiğim sinirbilimci Kent Berridge'in de keşfetmiş olduğu gibi, insanlar bazen bir davranışı çoktan onlara zevk vermez olduğu hâlde istemeye devam ederler. Öğrenciler iş moduna kilitlendiklerinde ve çalışmanın sağladığı yarar azaldıkça bile duramamışlardı. Raporun sonunda araştırmacıların şu yorumu yer alıyordu:

> Aşırı kazanmak fazlasıyla genelleme yapılan bir kural olabilir. İnsanlık tarihinin büyük bir kısmı boyunca kazanç oranları düşük oldu. Olabildiğince çok kazanmak ve biriktirmek, hayatta kalmak açısından işlevsel bir kuraldı; insanların aşırı kazanma konusunda endişelenmeleri gerekmiyordu çünkü çok fazla kazanmak olanaksızdı... Aşırı yeme gibi, aşırı kazanma da üretkenlikteki gelişmelerden kaynaklanan bir modern zaman sorunudur ve insanlar için potansiyel zararlar da taşımaktadır.

Durma kurallarının aynı şekilde yok edildiğini başka yerlerde de görebilirsiniz. Çok yakın zamana kadar kumar oynayanlar slot makinelerine dolar banknotları koyarlardı ama artık yengi ve yenilgilerini kaydeden kartlarla oynuyorlar. Alışverişlerde de benzer şekilde kredi kartları kullanılıyor. Her iki durumda da açıkça görünür olsa bir durma sinyali gönderebilecek olan kayıp hesabını tutmak çok zor. Alışveriş yapanlar da, kumar oynayanlar da cüzdanlarındaki paranın gitgide azaldığını görmek yerine, kayıp ve harcamaları uzaktan ve soyut olarak kaydeden tek bir kart kullanıyorlar.

Pazarlama profesörleri Dražen Prelec ve Duncan Simester, klasikleşmiş bir çalışmalarında, insanların nakit yerine kredi kartı kullandıklarında aynı mala iki katına kadar daha fazla ödeyebildiklerini ortaya koydular.[12] Kredi kartları da slot makinesi kartları gibi, aslında kazanç ve kayıplarının hesabını tutması gereken kart sahibinden tüm geri bildirimi gizler. American Express bir zamanlar "Evden Onsuz Çıkmayın" diye bir slogan bulmuştu, Prelec ve Simester bu sloganı zekice tersine çevirerek çalışmalarının raporuna "Evden Hep Onsuz Çıkın" başlığını attılar.

Benzer bir hikâyeyi gelişen bir etik oyun tasarımı hareketini tarif eden oyun tasarımcılarından defalarca duydum. NYU Oyun Merkezi direktörü Frank Lantz bana FarmVille ve diğer Facebook oyunlarının başarısının bir nedeninin de bir kez kapılanı asla bırakmamaları olduğunu söyledi. "Facebook oyunları günün yirmi dört saati çalışır, devamlı oyunlardır bunlar. Bir seansa başlayıp biraz

oynadığınız, sonuçlarınızı kaydettiğiniz ve daha sonra bir zaman geri dönüp seansa yeniden başladığınız türden oyunlar değildir. Oynamak istediğiniz her an sürüp giderler." Eğlence hiç bitmez çünkü oyun kendi durma kuralını empoze etmez. Size oynama seansınızın ne zaman başlayıp ne zaman bittiğini söyleyen bölümleri, seansları veya seviyeleri yoktur. Bennett Foddy de aynı fikirdeydi: "Bazı tasarımcılar sınırsız formatlı, örneğin Tetris gibi oyunlara kesinlikle karşıdır çünkü bunlar insanların güdüsel yapılarındaki bir zayıflığı, bir türlü duramayacak olmalarını kötüye kullanırlar. Tasarımcılar bunların yerine sizi sonuna kadar bağlayan oyunlar yapmayı tercih ederler, oyun biter ve siz de kurtulursunuz."

Bazı oyunlar bu düşünceyi göstermelik olarak destekler ve uzun süre oynarken arada mola vermeniz yönünde sizi uyarır. Oysa bu uyarıların bir yaptırımı yoktur, hatta bir şekilde insanı oyunu sürdürmeye kışkırtır. Birkaç sene boyunca New York metrolarında çılgınca moda olan 2048 isimli strateji oyununu ben de oynamıştım. (Birkaç gün içinde aynı oyunu oynadığını gördüğüm onuncu kişiye ne oynadığını sorarak keşfetmiştim.) Bu oyunun açılış ekranlarından birinde "Teşekkürler. Oyunun keyfine bakın ve gerekirse arada bir mola vermeyi unutmayın!" yazar. Hemen o uyarının altındaki bir buton sizi Apple uygulama dükkânına götürür ve karşınıza çoğu aynı tasarım ekibi tarafından hazırlanmış, aynı şekilde bağımlılık yapıcı bir sürü oyun çıkar. 2048 tasarımcılarının bakış açısından çözüm, sizin bir oyunu oynamayı durdurmanızı sağlamak için onun yerini alacak bir dizi başka oyun sunmaktır.

Tetris ve 2048'de olduğu gibi, insanlar "çok kolay" ile "çok zor" arasına sıkıştırılmış o etkili noktayı karşı konulmaz bulurlar. Bu bir tam-dozunda-zorlayıcı bilgisayar oyunları, finansal hedefler, iş tutkuları, sosyal medya ve fitness hedefleri diyarıdır. Bağımlılık yapıcı deneyimler de saplantılı hedef belirleme karşısında durma kurallarının un ufak olduğu bu etkili noktada yaşarlar. Teknoloji üstatları, oyun geliştiriciler ve ürün tasarımcıları da mallarının zorluğunu kullanıcılar bilgi ve ustalık edindikçe artacak incelikte ayarlamaya çalışırlar.

8.
Havada Asılı Kalan Belirsizlikler

Bir dağ yolunda giden minibüs dönüşü tamamlayamadan yoldan çıkar ve uçurumun kenarında asılı kalır. Minibüs koltuksuz, boş bir kabuktan ibarettir. İçinde on bir hırsız ve çaldıkları altın külçeleri vardır. Altınlar öne doğru kayıp minibüsü yok olmaya doğru eğerken, adamlar da arkaya yapışıp kalırlar. Biri yavaşça sürünerek altınlara doğru ilerlemeye çalışır. Sadece onun hışırtısı, minibüsün gıcırtısı ve dağ rüzgârının ıslığı duyulmaktadır. Adam tam yaklaşırken minibüs biraz daha aşağı eğilir ve altınlar ulaşamayacağı kadar öne kayar. Bunun üzerine adam arkasına döner, arkadaşlarına bakar ve sakince şöyle der: "Bir dakika bekleyin, çocuklar. Harika bir fikrim var." Film burada biter.

1969 yazında binlerce sinema izleyicisi *İtalyan İşi* filminin ilk doksan dört dakikasından keyif aldı fakat çoğu sonuncusundan, doksan beşinci dakikadan nefret etti. İzleyiciler filmin sonunu "rezalet", "fiyakalı çöp", "berbat", "boktan", "sinir bozucu", "komik değil", "ahlak yoksunu", "kalpsizce", "tam bir başarısızlık", "gazı kaçmış meşrubat gibi" ve "beyninize lobotomi yapılmışsa hoşunuza gidebilir" diye nitelendiriyordu.[1] Bu kadar iğneleyici sözü hak edecek bir son çok özel olmalı, kaldı ki bu son aslında bir son değil bir belirsizliktir: hem gerçek, hem mecazi anlamda havada asılı kalan belirsizlik. Buradaki sorun, izleyicilerin hikâyeye bir buçuk saatlerini vermiş olmaları ve bütün insanlar gibi, gerilmiş şekilde, belirgin bir kapanış beklemeleriydi. Eğer bir fıkranın sonunu kaçır-

mışlığınız varsa, bir hikâyeyi son noktayı nasıl koyduğunu bilmeden dinlemektense hiç dinlememenin daha iyi olduğunu bilirsiniz.

Kırk yıl önce, Litvanyalı psikolog Bluma Zeigarnik, havada asılı kalan belirsizliğin gücünü keşfetti.[2] Viyana'da küçük bir kafede kahvesini yudumlarken, garsonun müşterilerin siparişlerini insanüstü bir netlikte aklında tuttuğunu fark etti. Mutfağa gittiğinde aşçıya masa yedi için çılbır, masa on iki için jambonlu peynirli omlet ve masa on beş için çırpılmış yumurta hazırlamasını ezbere söyleyebiliyordu. Ancak yedi, on iki ve on beşin siparişlerini masalarına koyduğu anda bunlar hafızasından siliniyordu. Her bir sipariş o garson için doğru yemek doğru müşteriye ulaştığında çözümlenen küçük bir belirsizlik oluşturuyordu. Zeigarnik'in garsonu teslim edilmemiş siparişleri hatırlıyordu çünkü bunlar ona rahat vermiyordu, tıpkı İtalyan İşi filminde uçurumun kenarında asılı kalan minibüsün gerilmiş izleyicileri huzursuz ettiği gibi onu rahatsız ediyorlardı. Siparişleri teslim ettikçe havada asılı kalan belirsizlikler yerlerine oturuyor, garsonun aklı da bir sonraki siparişin belirsizliğine odaklanmak üzere serbest kalıyordu.

Zeigarnik bu etkiyi daha dikkatli bir şekilde ortaya çıkarmak amacıyla bir deney tasarladı ve bir grup yetişkini yirmi farklı iş yapmak üzere laboratuvarına davet etti. Bunların bir kısmı alçı biblolar veya kutular yapmak gibi el işleri, diğerleri ise hesaplamalar veya yapbozlar gibi kafa çalıştırma işleriydi. Zeigarnik katılımcıların bazı işleri bitirmelerine izin verdi ama bazılarını bitirmeden araya girerek onları bir sonraki işe geçmeye zorladı. Denekler durmaya hiç istekli değildi, bazen şiddetle itiraz ettiler. Çok sinirlenenler bile oldu, bu da Zeigarnik'in işleri sekteye uğratarak ne kadar büyük bir gerilime yol açtığını gösteriyordu. Deneyin sonunda, Zeigarnik deneklerden yaptıkları işleri akıldan saymalarını istedi.

Sonuçlar çarpıcıydı. Viyana'daki garson gibi, katılımcıların hatırladıkları bitirilmemiş iş sayısı bitirilenlerin yaklaşık iki katıydı. Zeigarnik bitirilememiş işlerin daha çok akılda kalma nedeninin kendisi araya girdiğinde katılımcıların küçük bir "şok" yaşama-

sı olup olamayacağını düşündü ilk başta. Ancak benzer bir deney daha yapıp katılımcıların bazı işleri bitirmesine engel olup daha sonra bunları tamamlamalarına izin verdiğinde, bu etkinin ortadan kalktığını gördü. İşleri akılda kalıcı yapan sekteye uğramaları değil, tamamlayamamanın yarattığı gerilimdi. Kesintiye uğrayıp sonradan tamamlanan işlerle kesintisiz tamamlananlar arasında akılda kalma açısından bir fark yoktu. Zeigarnik sonuçları şöyle özetledi: "Denek işlerden biri için yapılması gereken eylemlere başladığında, içinde o işin tamamlanması için adeta bir tür gereksinim oluşuyor. Bu, çözüme yönelik bir gerilim sistemi oluşumuna benziyor. İşin tamamlanması, gerilim sisteminin çözümlenmesi veya gereksinim benzeri o durumun ortadan kaldırılması anlamına geliyor. Eğer bir iş tamamlanmazsa, bir gerilim durumu kalıyor ve gereksinim benzeri o his giderilmemiş oluyor." Böylece Zeigarnik Etkisi doğmuş oldu: Tamamlanmamış deneyimler aklımızı tamamlanmış olanlardan çok daha fazla meşgul eder.

Bakacak olursanız, Zeigarnik Etkisi her yerde görülür. Örneğin dilinize dolanan, kafanızın içinde inatla hiç durmadan çalan şarkılara bakalım. New York Üniversitesi'nde müzik dersleri de veren gitarist Jeff Peretz bana bu akılda kalıcı şarkıların bazılarının asla çözümlenmeyen belirsizlikler içermeleri nedeniyle kült statüsüne eriştiklerini söyledi. Earth, Wind & Fire grubunun 1978'de hit olan müthiş şarkısı "September"a dikkatimi çekti.[3] Vurmalılarla üflemelilerin hareketli bir karışımı olan bu parça "Eylül'ün yirmi birinci gecesini hatırlıyor musun?" diye başlıyordu. 2014'te, şarkı otuz altı yaşına gelirken, uzun süredir grubun üyesi olan Verdine White bir röportajda şöyle diyordu: "İnsanlar 21 Eylül'de evleniyorlar. 21 Eylül'de borsa yükseliyor. Tanıdığım ve şu anda yirmilerine gelmiş olan 21 Eylül doğumlu çocukların hepsi bana teşekkür ediyorlar. Onun müzik tarihindeki en popüler şarkılardan biri olduğunu söylüyorlar."

O zamanlar disko çağıydı ve "September" da birçok yönden tipik bir disko klasiğiydi. Ancak çok sıradışı yönleri de vardı. Hit olmuş pop şarkılarının çoğunda standart bir döngüsel akor devamlılığı

görülür; bir roket gibi fırlar, havada bir süre durur ve dünyaya dönerek melodi döngüsünü tamamlarlar. Bluma Zeigarnik'in garsonunun dünyasında, bu şarkılar masalara teslim edilen siparişlerdir; tatmin edici olmalarına rağmen sona erince akıldan çıkarlar ve bir başka şarkı başlar.

Peretz'e göre "September" şarkısında böyle olmaz. "Bu parçanın akoruyla ilgili şaşırtıcı şeylerden biri roketin asla yere inmemesidir. Dinlemekten vazgeçmek istemediğiniz bir döngüye dönüşür. Bugün hâlâ bu kadar popüler olmasını nedeni de budur. Şarkının ana temasında ve korosunda da aynı yaklaşım kullanılmıştır, bu nedenle sizi yakalar. Aynı şekilde sürer gider. Hiç kuşkusuz bu yüzden böyle uzun ömürlü olmuştur. Kulağınızda ve aklınızda kalmak için gereken her şeye sahiptir. Bu döngü özelliği nedeniyle aklınıza bir takıldı mı bir daha çıkarmanız çok zordur." Diğer birçok şarkıyı unutmamızdan çok sonra bile bu sonsuz döngü ilgimizi çekmeye devam ediyor. Çıkışından kırk yıl sonra, "September" hâlâ partilerin ve düğünlerin bir parçası. (Ne tesadüf ki karım ve ben de 21 Eylül 2013 akşamı evlendik ve diskjokeyimize kesinlikle bu parçayı da çalmasını tembih ettik.)

"September" şarkısının havada kalan belirsizlikleri hiçbir zaman tamamen çözülmez ama belirsizlikleri beklenmedik şekilde çözüme ulaştığı için aklımızda uzun süre kalanlar da vardır. Radiohead grubu 1997 yazında müzikal inceliklerini sergileyen kült parçaları "Karma Police"i çıkarmıştı. Bu şarkı aynı melodinin birbirinden belli belirsiz farklı iki versiyonunu kullanır ve defalarca dinleyene kadar hangi versiyonu duyacağınız hakkında hiçbir fikriniz olmaz. Sizi yönlendirecek bir uyak ya da neden de yoktur ve Peretz'in açıklamasına göre, işte bu yüzden dinleyiciyi tetikte tutar. "Şarkı size hangi versiyonu duyacağınızı merak ettiriyor. Tesadüf olamayacak kadar incelikli bir şey bu, bence [grubun solisti] Thom Yorke bu parçayı yaparken aklında karmanın döngüsel bir şey olduğu düşüncesi vardı. Bununla resmen turnayı gözünden vurdu. Stevie Wonder'ın "Evil" şarkısı da böyledir. Sıralaması C majörle başlar ama sizi başladığınız noktaya geri getirdiğinde kendinizi başka bir yerde bulursunuz. Sizi eve döndürmez."

"September" sizi üç dakika otuz beş saniye boyunca sürükler ancak ardından hafifleyip, kitleleri aylar boyu avucunda tutan bir bağımlılık yapıcı deneyimler kategorisine dönüşür.

Ekim 2014'te National Public Radio on iki bölümden oluşan ve iki buçuk ay süren *Serial* adında bir internet yayınına başladı. NPR'den Sarah Koenig liderliğinde bir grup gazeteci, Baltimore'dan lise öğrencisi Adnan Syed'in 1999'da eski kız arkadaşı Hae Min Lee'nin öldürülmesi nedeniyle haksız yere mi hüküm giydiğini soruşturuyordu.[4] Takip edilen başka internet yayınları da vardı ama *Serial* benzersiz şekilde çok popüler oldu. (Bir röportaj için Koenig'e e-posta gönderdiğimde ricamı çok kibar bir biçimde geri çevirdi. "Korkarım ki bunu yapamayacağım, şu anda zaten boğulmuş durumdayım," dedi.) Üç ay boyunca sayısız sohbette "*Serial*'ı duydun mu?" sorusu yer aldı. Her yerde, arkadaşlarımla ve yabancılarla bu yayını konuştum ve bunu yapan bir tek ben değildim. Önde gelen birçok basın yayın organı *Serial*'ın başarısından söz ediyordu ve açılış paragrafları yayının bağımlılık yapıcılığına odaklanıyordu:

> Bu sürükleyici, bağımlılık yapıcı gerçek cinayet öyküsünün sunucusu, programın çıkış noktası ve görüştüğü kişileri "beğenmenin" neden uygunsuz olmadığı hakkında konuşuyor.
>
> – *Rolling Stone*

> "Serial" bağımlısı olmanın on üç evresi.
>
> – *Entertainment Tonight*

> "Serial": "This American Life" programının son derece bağımlılık yapıcı internet yayını.
>
> – *NBC News Online*

> Ira Glass ve *This American Life* radyo yayınını hazırlayanlar şimdi de internet üstünden tüyler ürpertici bir cinayeti ve 17 yaşında bir çocuğun mahkûm edildiği tuhaf davayı anlatan bağımlılık yapıcı "Serial" yayınına başladılar. *Law & Order* dizisinin en iyi bölümünden bile daha iyi çünkü bu trajediyi yaşamış olan gerçek insanları içeriyor, üstelik nasıl biteceği konusunda en ufak bir ipucu bile yok.
>
> – *Entertainment Weekly*

Bu son alıntı *Serial*'ın sihirli bileşenini ortaya koyuyor: Koenig ve ekibi bir Zeigarnik döngüsü açtılar ama dinleyicilerin hiçbiri döngünün ne zaman kapanacağını (tabii eğer kapanırsa) bilmiyor. Gerçek katil üçüncü bölümde ortaya çıkacak mı? Dokuzuncu bölümde? Ya son bölümde? Hiç mi çıkmayacak? Serinin ortasına gelindiğinde Koenig yayının nasıl biteceği hakkında hiçbir fikri olmadığını itiraf etti. Röportajlar ve titiz araştırmalarla geçen bir yılın sonunda, o ve ekibi önemli olan o tek sorunun cevabına hâlâ yaklaşamamışlardı: Hae Min Lee'yi kim öldürdü? Dinleyiciler kendilerini tamamen kaptırmışlardı çünkü cevap hep ulaşılabilecek kadar yakında gibiydi. Birçok bölümde katil olduğu söylenen Syed'le iki veya daha fazla röportaj yer alıyordu. Syed de her an suçlayıcı bir şey veya masumiyetini şüpheye yer bırakmayacak biçimde kanıtlayacak bir şey söylemek üzereymiş gibiydi. Sayısız diğer röportajda da aynı şey geçerliydi. Syed'in ahbaplarından biri, tam cinayetin işlendiği iddia edilen saatte onun oradan millerce uzaktaki bir kütüphanede olduğunu iddia ediyordu. Ancak, bu iddia ispatlanamıyor ve döngü yine açık kalıyordu.

18 Aralık 2014'te binlerce dinleyici bir cevap ümidiyle internet yayınını indirdi. Ne yazık ki cevap gelmedi. Koenig Syed'in masum olduğuna inanıyor ama tam anlamıyla emin olmadığını itiraf ediyordu. Program bitti ama belirsizlik asılı kaldı ve dinleyiciler de konuya takılı kaldılar. İnternette hararetli tartışma grupları oluştu. Suçlu diyenler, masum diyenleri saflıkları nedeniyle azarlarken,

masum grubu da karşı tarafa bezgin şüpheciler diyordu. Yaklaşık elli bin *Serial* hayranı düşüncelerini Reddit web sitesinde kurulan *Serial* sayfasında paylaştı. Konuya bağlılıklarının basit bir meraktan çok öte olduğunun en büyük kanıtı ise 13 Ocak 2015'te geldi. Bu, Hae Min Lee'nin öldürülmesinin on altıncı yıldönümüydü ve moderatörler Lee'ye saygı gösterisi olarak sayfayı yirmi dört saatliğine durdurdular. Onun yerinde kısa bir mesaj vardı:

> 13 Ocak 1999'da hayat sonsuza dek değişti.
>
> Hae Min Lee çok özel biriydi.
>
> . . .
>
> 16 yıl önce bugün, onun hayatı trajik bir şekilde sona erdi, ailesinin ve arkadaşlarının hayatları da bir daha asla eskisi gibi olmayacaktı.
>
> Hae'nin öldürülmesi *Serial* yayınını temelini oluştursa da gerçek trajediyi asla unutmamalıyız.
>
> Hae'nin anısına saygı olarak bu sayfa bir gün boyunca sessiz kalacak, bizler de bu sayede bu hararetli tartışmanın merkezindeki gerçek adaletsizlik üzerinde düşünebileceğiz.

Birçok kullanıcı bu saygı gösterisini alkışladı ama bazıları *Serial* yoksunluğuna girdi. Hanatheko adında bir kullanıcı şöyle bir itirafta bulundu: "Vay, ben bağımlı olmuşum... Geçen 24 saat acı vericiydi, depresyondan hasta oldum." Hanatheko için, web sitesi olmadan o gün bitmek bilmemişti. Moderatörlerin hiçbir nedenle siteyi kapatmaya hakları olmadığını düşünen başkaları da vardı. Bir kullanıcı, kapanışa kızan bu kullanıcıların "lanet olası internetin Westboro Baptist Kilisesi gibi" davranmakta olduklarını öne sürüyordu. Muzorra adındaki bir başkası "bütün o yorumlar ... kurbanın hep kaybolduğu ve bir veri noktacığından farksız hâle geldiği ... birileri bir süreliğine işleri zorlaştırdığı anda unutuluveriyor," diyordu. Gece yarısı site normal hâline döner dönmez Hanatheko, Muzorra ve başka binlerce kullanıcı Suçlu Diyenler,

Masum Diyenler ve Kararsızlar kamplarına saldırmaya ve onları savunmaya geri döndüler.

NPR'nin *Serial* yayınının ardından, çözülememiş gerçek hayat suç belgeselleri sel gibi geldi. Şubat 2015'te HBO çözülmemiş bir sürü cinayetle ilişkilendirilen Robert Durst'un hayatını anlatan *The Jinx*'i yayına soktu. HBO belgeseli yayınlamadan bir gün önce, Durst bu cinayetlerden biri nedeniyle tutuklanmıştı; bunu kısmen yazar Andrew Jarecki'nin keşifleri ateşlemişti. Ardından, Aralık 2015'te, Netflix *Making a Murderer* [*Bir Katil Yaratmak*] adında on bölümlük bir gerçek hayat cinayet belgeseli yayınlamaya başladı. Belgeselin yapımcıları Laura Ricciardi ve Moira Demos on yıl boyunca, Wisconsin'in küçük bir kasabasında genç bir kadını öldürmekle suçlanan Steven Avery adında bir adamın izini sürmüşlerdi. *The Jinx* ve *Making a Murderer*, *Serial* kadar bağımlılık yapıcıydı ve her ikisi de büyük beğeni ve milyonlarca izleyici topladı. Bu üç program da ustaca hazırlanmıştı ama popülerlikleri büyük ölçüde belirsizliklerden kaynaklanıyordu. Ruth Graham *Slate*'te *Making a Murderer* ile ilgili şöyle yazmıştı:

> *Dateline* yapımcılarından biri *Making a Murderer* belgeselindeki Avery vakası için "Bu kusursuz bir *Dateline* hikâyesi," diyor. "Şaşırtmacalı bir hikâye, insanların dikkatini cezbediyor... Şu aralar cinayet çok revaçta." ... *Dateline* izleyicilerini reklam araları boyunca merakta bırakırken, *Making a Murderer* gibi programların çok bölümlü formatı bizi çok daha derin uçurumların kenarında asılı bırakıyor. Dizi basılı şeylerden çok daha prestijli olabilir ama sonuçta herhangi bir cinayet hikâyesiyle aynı tadı veriyor: *"Ah zavallı kadın!" "Aslında kim yaptı ki?" "Biri bunun cezasını çekmeli!"*
>
> *Making a Murderer*'ın 4. Bölüm'ünü ele alalım, koskoca bir bilinmezlik bombasıyla sona eriyor... Kocam ve ben kanepemizde çıldırıyoruz, bir bölüm daha izlemek üzere hâlâ uyanık kalıp kalmamaya bir türlü karar veremiyoruz. Ama böyle havada asılı kalmış bir belirsizlikle nasıl uyanık kalmayabiliriz ki?

Ben bunları yazarken, *Serial* ve *Making a Murderer* ile ilgili hararet hâlâ sürüyor. (*The Jinx*'in de sadık takipçileri var ama kısmen Durst'un tutuklanması, kısmen de belgeselin kısıtlı yayını nedeniyle hafiflemiş durumda.) *Serial* ve *Making a Murderer* sayfaları her gün yeni yorum ve paylaşımları çekmeye devam ediyor. Ne var ki biri Steven Avery'nin masum olduğunu ya da Hae Min Lee'yi kimin öldürdüğünü kanıtlayabilirse döngü kapanacak ve Reddit'te onlara ayrılmış forumlar solup gidecekler. Belirsizlik sadece minibüsün düşüp düşmediğini öğrenene kadar sürer, garson siparişleri ancak tabaklar müşterilerine ulaşana kadar aklında tutar, New Jersey varoşlarından bir gangsterin kaderi ise yalnızca ölecek mi, yoksa yaşayacak mı bilmediğiniz sürece ilginizi çeker.

David Chase *The Sopranos*'un elli altıncı ve son bölümünü yazarken, yanıtlamayı reddettiği bir soru sormuştu: Tony Soprano ölmüş müydü?[5] New Jersey'li çete lideri, sekiz yıl boyunca ölümden kaçarken, düşmanları ve arkadaşlarından doksan iki kişi yok olmuştu. Kuşun yarası, dayak, suda boğulma, doğal nedenler, bıçaklama, kalp krizi, boğazının sıkılması ve aşırı dozda uyuşturucu gibi nedenlerle ölmüşlerdi. Bu ölümler de izleyicileri büyülemişti ama Tony'nin arafta kalmasının yarattığı etki yanında bunların lafı bile olmazdı. On iki milyon Amerikalının 10 Haziran 2007'de izlediği o sahne bir efsanedir: Tony Soprano ve ailesi Holsten'in restoranında bir araya gelir. Kahverengi deri ceketli bir adam restorana girer, bara oturur. Aileye şöyle bir göz atar ve tuvalete doğru ilerler. Dizinin son saniyelerinde ön kapıdaki çıngırak öter, Tony başını kaldırıp kapıya doğru bakar ve ekran kararır. On bir saniye boyunca da öyle kalır, sekiz yıl süren aksiyon derin bir sessizliğe indirgenmiştir. Birçok izleyici televizyonlarının ya da kablolu yayının çok uygunsuz bir anda bozulduğunu sansa da Chase'in vizyonudur bu.

Dizinin hayranları çok şaşırmıştı, herkes Google'a hücum etti. Arama motoru Doğu Yakası'nda saat 22:02'de başlayıp sabaha kadar süren bir "Sopranos final bölümü" aramalar seli ile karşı karşıya kaldı. Çaresizlik içinde bir çözüm arayışına giren izleyiciler, internette kendilerinden daha fazlasını bilen birini bulmayı umuyorlardı. (Sekiz yıl sonra da *Serial* hayranları da Reddit'te aynı şeyi yapacaktı.) Medya eleştirmenleri bu bölüme ya bayılmış ya da nefret etmişlerdi. Sözleşmiş gibi hepsi de tüm enerjilerini son beş dakikaya ayırmıştı. Ne olmuştu? Chase neden hikâyeyi kısa kesmişti?

İki rakip teori ortaya atıldı. Birine göre, Chase Tony ve ailesi için hayatın dizinin sonunun ötesinde de devam edeceğini ima ediyor olabilirdi. Son sahnenin başlarında Tony masasındaki küçük müzik kutusuna para atmış ve Journey'nin "Don't Stop Believin" [İnanmaktan Vazgeçme] şarkısı çalmaya başlamıştı. İzleyicilerin son duyduğu şey solist Steve Perry'nin "Don't stop..!" diye şarkının nakaratına girişiydi. Chase Perry'nin cümleyi tamamlamasına bile izin vermemişti, belki de diziyi sona erdiren bu iki kelime bir mesaj veriyordu: Dizi bitmişti, ancak anlattığı hayatlar bitmeyecekti.

Diğer yandan, dizinin birçok hayranı kararan ekranın Tony'nin ölümüne işaret ettiğine inanıyordu. Tony ölümünden sonraki hayatı deneyimleyemeyeceği için, izleyiciler de aynı ani sonla karşı karşıya kalmıştı. Karısı ve çocukları yaşamaya devam edip Steve Perry'nin şarkıya adını veren cümleyi tamamlamasını duyabileceklerdi ama Tony'nin hayatına son veren silah sesi bunu bastırıyor olabilirdi. Bu teoriye göre deri ceketli adam Tony'nin katiliydi; *The Godfather* (*Baba*) filminin Tony'nin en sevdiği sahnesine yapılan bir göndermeyle, katil tuvalete tabanca almaya gitmiş olabilirdi. Eğer Chase Tony'nin öldüğünü ima ediyorsa bunun için "stop!"tan daha uygun bir son söz seçemezdi.

Televizyon gazetecileri bir cevap için yaygara koparırken, Chase ortaya nadiren bir iki kırıntı atmakla yetindi. Hâlâ onları oyalamaya devam ediyor ve belirleyici bir yorum yapmaktan

kaçınıyor. Dizinin bitmesinden sonraki ilk röportajda, "Ortada olanı açıklamaya, savunmaya, yeniden yorumlamaya ya da ona ekleme yapmaya hiç niyetim yok. Doğruyu söylüyorum ki kimse küstahlık etmeye çalışmadı. Yapmamız gerektiğine inandığımız şeyi yaptık. Kimse insanların akıllarını başlarından almaya çalışmıyor veya 'Hah işte, bu onları sinir edecek' diye düşünmüyordu." Bunun üstünden sekiz yıl ve kim bilir kaç röportaj daha geçtiğinde bile hayranlar hâlâ tatmin olmamıştı. Nisan 2015'te Chase bir yazara "Aslında çok basit ve insanların düşündüğünden çok daha isabetliydi. Tony için ya burada biter ya da başka bir zaman. Yine de buna değer. Yani, inanmaktan vazgeçmeyin," dedi. Bazı röportajlarda, soru kafasını karıştırmış gibi görünüyordu. "Basında 'Bu izleyicileri takmamanın dik alası' diyen yazılar gördüm. Biz insanlarla dalga geçiyormuşuz. Neden böyle bir şey yapalım ki? Neden sonunda babayı alın demek için insanları sekiz sene eğlendirelim?"

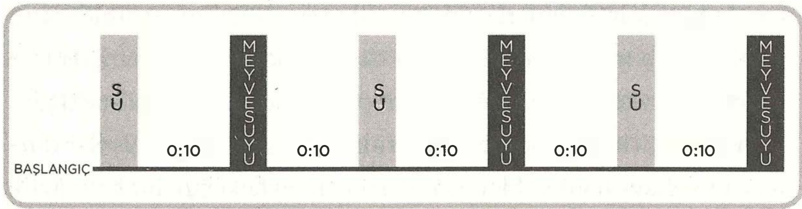
Serial hayranları kızmaktan çok hayal kırıklığına uğramıştı çünkü Sarah Koenig de Hae Min Lee'yi kimin öldürdüğünü öğrenmeyi en az onlar kadar istiyordu. Onların tarafındaydı yani. Ama Chase düşman sayılırdı, sekiz yıldır sorduğu en önemli sorunun cevabını izleyicilerden kasıtlı olarak esirgiyordu. *Chicago Tribune*'dan Maureen Ryan köşesinde "Dalga mı geçiyorsunuz? 'The Sopranos' böyle mi biter?" başlıklı bir yazıyla "tepesi atmış" kitlenin başını çekiyordu. Okuyucularına "Bu sonun sadistçe olduğunu söyleyebilirsiniz. Devamı getirilebilecek bir son olduğunu da söyleyebilirsiniz. Her iki şekilde de hayranlarını aylarca konuşturacağı kesin," diyordu. Ryan adında bir yorumcu buna katılıyordu. "Final tam bir rezaletti! O son sahne bütün bölümü berbat etti. Hakkımız çalındı... ÇALINDI diyorum size!" Yine de, tüm bu öfkeye rağmen, neredeyse on yıldır insanlar dizinin son bölümünü konuşmaktan hâlâ vazgeçemiyorlar. Adeta Steve Perry'den duydukları dizinin son iki kelimesini fazlasıyla ciddiye almışlar: "Don't stop!" [Vazgeçme!]

Sizce insanları aşağıdaki sıralamanın hangi adımı en fazla mutlu eder?

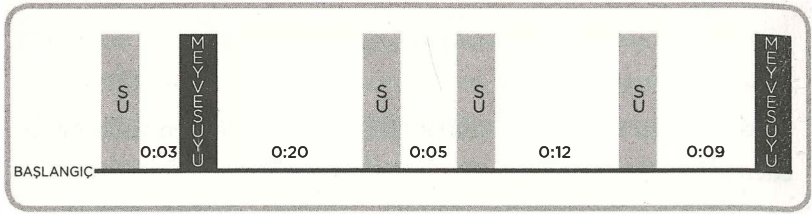
1. Adım: Bir şeyi arzulamak (yemek, uyku, seks, vb).
2. Adım: Bu arzunun tatmin edilip edilmeyeceğini merak etmek.
3. Adım: Arzunun tatmin edilmesi.

...Bir sonraki arzulanan şey için aynen tekrar edin.

Bariz cevap üçüncü adımdır. İtalyan İşi, *Serial* ve *Sopranos* çözüme ulaşmadan bittiği için insanların gerilmesine yol açan da budur, birinci ve ikinci adımlarla ulaşmamızın tek nedeni de. Ancak, 2001 yılında Greg Berns ve üç sinirbilimci meslektaşı yirmi beş yetişkinden ağızlarına koyulan küçük bir tüple bir fMRI (fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme) makinesinde sırt üstü yatmalarını istedikleri bir araştırma yaptılar.[6] Deneycilerden biri tüpe su ve meyve suyu damlatırken makine de deneğin beynindeki zevk bulgularını kaydediyordu. Yetişkinlerin çoğu meyve suyunu suya tercih ediyordu ama insan beyni meyve suyunu da suyu da küçük ödüller olarak değerlendirir. Deneyin ilk yarısında damlalar tahmin edilebilir bir dönüşüm düzeniyle, onar saniyelik aralıklarla bir su, bir meyve suyu olarak geliyordu:



Deneyin ikinci yarısında ise işe sürpriz faktörü karıştırılmıştı. Bu sefer deneklerin bir sonraki ödülün ne zaman geleceği ya da meyve suyu mu yoksa su mu olacağıyla ilgili hiçbir fikri yoktu:



Eğer tek önemli şey tatmin olsaydı, katılımcıların beyinleri deneyin her iki yarısında da aynı şekilde ya da bir sonraki ödülü öngörüp tadını çıkarabildikleri, tahmin edilebilir yarıda daha da güçlü bir şekilde ateşlenirdi. Ne var ki öyle olmadı. Tahmin edilebilirlik önce hoşa gitse de parıltısını kaybeder. Deneyin tahmin edilebilir yarısının sonuna doğru katılımcıların beyinleri gittikçe daha zayıf tepki vermeye başladı.

Tahmin edilemeyen yarıda ise böyle olmadı, denekler *Serial* dinleyicileri gibi kapılıp kaldılar. Ödüller öngörülemez oldukça katılımcılar onlardan o kadar daha çok keyif alıyorlardı ve bu keyif alma durumu deneyin sonuna kadar sürdü. Her yeni ödülün ardından havada asılı kalan bir küçük belirsizlik vardı ve beklemenin heyecanı tüm deneyimi daha uzun süre daha çok zevk verici hâle getiriyordu.

Alışveriş bağımlılığı heyecanını da aynen böyle küçük belirsizlikler körükler. 2007'de bir grup girişimci Gilt adını verdikleri ve dikkat çekici ölçüde bağımlılık yapan bir çevrimiçi alışveriş deneyimini başlattı. Gilt web sitesi ve uygulaması, her biri bir ila iki gün süren flaş indirimlerin tanıtımını yapıyor. İyi fiyatlı marka giysiler ve ev eşyalarının satıldığı bu indirimlerden sadece üyeler yararlanabilir. Altı milyon üyeyle hızla kalabalıklaşan platformun satıcıları da büyük indirimlerle yüksek miktarlarda kaliteli ürünler satın alabilmektedir. Üyeler ise sitenin eklediği küçük kâr marjıyla bile ürünleri perakende satış fiyatlarının çok altında satın alabilmektedir.

Yeni indirimler önceden duyurulmadan geldiği için üyeler durmadan sayfayı yeniler. Her yeni yüklenen sayfa küçük bir belirsizlik oluşturur. Gilt üyelerinin çoğu için, tahmin edilebilir hayatlarına katılan küçük bir heyecandır bu. Bunu siteye bazen bir milyon dolardan fazla gelir getiren her gün saat on iki ve bir arasında, öğle yemeği saatindeki trafik artışından da anlayabilirsiniz.

Darling Darleen adında bir yaşam tarzı blogu yöneten Darleen Meier, üyeliği Ekim 2010'da onaylandığında çok sevinmişti.[7] (Onay öncesi haftalarca bekleme listesinde tutulmuştu.) Meier bunu favori alışverişlerini paylaşarak okurlarıyla birlikte kutladı. Ancak, yalnızca iki ay sonra, kendini "Gilt Bağımlısı" başlıklı bir paylaşım yapmak zorunda hissetti. Sorun, neredeyse uygun fiyatlı bir Vespa motosiklet almak üzereyken açıkça ortaya çıkmıştı. (Meier bunu satın alma güdüsünü ancak kocasının motosikleti görünce ne yapacağını hayal ederek bastırabilmişti.) Meier'in Gilt'le ilişkisi, bir zil sesisitede yeni bir indirim başladığını haber vermeye başlayınca iyice yoğunlaşmıştı. Yapmakta olduğu şey her neyse ara verip uygulamayı kontrol ediyordu. Bazen küçük oğlunu okuldan almaya veya başka bir işi halletmeye giderken arabayı kenara çektiği bile oluyordu. Belirsizlik her zaman Meier'in lehine çözümlenmiyordu, bazı indirimler ona hitap etmiyordu ama çoğunlukla arabayı yeniden hareket ettirmeden önce yüzlerce, hatta bazen binlerce dolar harcamış oluyordu. Bağımlılığı zirveye ulaştığında, her gün kapısına yeni paketler yığılır hâle gelmişti.

Meier yalnız değildi. İnternetteki forumlar, yardım arayan alışveriş bağımlılarının mesajlarıyla doluydu. Alışveriş hastaları için bir sosyal ağ olan PurseForum'da Cassandra22007 adlı kullanıcı, Gilt ve benzeri flaş indirim sitelerine bağımlı olduğunu itiraf ediyordu:

> Üzüntüyle farkına vardım ki benim Gilt Grubu ile bir sorunum var ve bir müdahale gerekiyor! Kendime bu siteyi en azından geçici olarak yasaklamayı düşünüyorum. Öncelikle, şu anda işsizim ve yeniden bir işe girene kadar kullanmayacağım yeni giysiler ve eşyalar almak için gerçekten hiçbir mazeretim yok. Oradan aldığım ve henüz hiç giymediğim/kullanmadığım 6-10 arası eşya varken bugün 5 yeni şey daha ısmarladım.

Cassandra22007'nin davranışında çarpıcı olan, giysileri onlara ihtiyacı olduğu için almamasıydı. Aynen Greg Berns'in meyve suyu deneyiyle ortaya koyduğu gibi, önemli olan ödülün kendisinden çok

kovalamacanın heyecanıydı. Gilt, Meier ve Cassandra22007 gibi müşterilere başka bir yerde bulamayacakları ürünler sunmuyordu, onlara bu ürünleri avlama eylemini ciddi bir bağımlılığa dönüştürecek bir dizi küçük belirsizlik sunuyordu.

Bu alışverişler bir kalabalığı da beraberinde getiriyor ve şimdilerde kendilerine ev düzenleme gurusu diyen kişilerin oluşturduğu küçük ölçekli bir ev içi sanayi de var. Bunların son zamanlarda en ünlüsü Marie Kondo, Japon bir "temizlik danışmanı". Kondo, KonMari adını verdiği bir yöntem uyguluyor: Evinizde "sevinç kıvılcımı" çaktırmayan her şeyi atıyorsunuz. Kondo, KonMari ilkelerini ilk baskısını 2011'de yaptığı *The Life-Changing Magic of Tidying Up* (*Sadeleştirmek için Derle, Topla, Rahatla*) isimli kitabında açıkladı. Kitap düzinelerce dile çevrildi ve dünya çapında iki milyondan fazla satıldı. Kondo'nun ona yoldaş olarak yayımlanan *Spark Joy* [Sevinç Kıvılcımı Çaktır] adlı kitabı da çok satanlar listesine girdi. Derleyip toplamak kolay değildir çünkü insanın varlıklarını elde tutma içgüdüsüne aykırıdır. İleride değerli olabilecek bir şeyi atmaktan nefret ederiz, üstelik bir zamanlar işimize yaramış olan mallarımızın yeniden işe yarayıp yaramayacaklarından emin olmak da zordur. Ancak KonMari yönteminin *çok değerli bir niteliği var*: Derleyip toplamak kapanması gereken bir tür açık döngüdür. Eşyalarımız atmaktan nefret ederiz ama aynı zamanda kalabalıktan da nefret ederiz. Saplantılı bir şekilde alışveriş yapanlar saplantılı bir şekilde ortalığı toplayan kişilere dönüşürler ve süreç kendi kendini yenileyen bir döngü hâline gelir. Nasıl bakacağınızı bir kere öğrenirseniz bu tür döngüleri her yerde görmeye başlarsınız.

Netflix Ağustos 2012'de "post-play" adında, fazla göze çarpmayan yeni bir özelliği devreye soktu. Post-play özelliğiyle *Breaking Bad* dizisinin on üç bölümlük sezonu on üç saatlik tek bir filme dönüştü. Bir bölüm bitince Netflix oynatıcısı otomatik olarak beş saniye içinde bir sonraki bölümü oynatmaya başlıyordu. Eğer önceki bö-

lümün sonu havada kalmışsa, tek yapmanız gereken, sonraki bölüm başlayıp belirsizlik bir çözüme kavuşana kadar beş saniye sabretmekti. Ağustos 2012'den önce bir sonraki bölümü seyretmeye karar vermeniz gerekirken, artık *seyretmemeye* karar vermeniz gerekiyordu.

Bu önce oldukça küçük bir değişiklik gibi görünse de yarattığı fark çok büyük. Bu farkın en büyük kanıtı organ bağışı oranlarıyla ilgili ünlü bir araştırmadan geliyor. Genç yetişkinler araba kullanmaya başladıklarında, onlara organ bağışçısı olup olmayacakları sorulur. Eric Johnson ve Dan Goldstein adındaki psikologlar, Avrupa'da organ bağışı oranlarının ülkeden ülkeye çarpıcı ölçüde değişiklik gösterdiğini fark ettiler.[8] Kültürleri örtüşen ülkeler arasında bile farklılıklar vardı. Danimarka'da yüzde 4 olan bağış oranı, İsveç'te yüzde 86'ya çıkıyordu. Almanya'da oran yüzde 12'ydi, Avusturya'da ise neredeyse yüzde 100'dü. Hollanda'da nüfusun yüzde 28'i bağışçıydı, Belçika'da bu oran yüzde 98'di. Hollanda'da dev bir eğitim kampanyası bile bağış oranını yükseltmeyi başaramamıştı. Peki bu farkların sorumlusu kültür ve eğitim değilse, neden bazı ülkelerde insanlar organ bağışına diğerlerinden daha fazla istekli oluyordu?

Cevap, basit bir dile getiriş farkında yatıyordu. Bazı ülkelerde sürücülerden bir kutuyu işaretleyerek gönüllü olmaları isteniyordu:

> Organlarınızı bağışlamak istiyorsanız, lütfen bu kutuyu işaretleyin: ☐

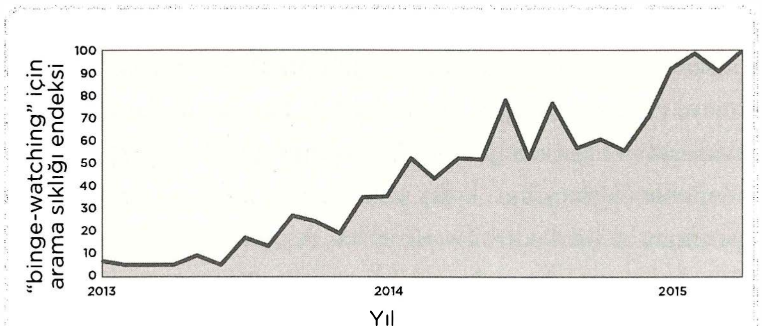
Bir kutuyu işaretlemek pek büyük bir güçlük gibi görünmese de insanlar öldükten sonra organlarının nasıl kullanılacağına karar vermeye çalışırken küçük güçlükler bile büyük algılanır. Bu, yardım almadan nasıl cevaplayacağımızı bildiğimiz bir soru değildir, bu nedenle çoğumuz en kolay yolu seçerek kutuyu işaretlemeden hayatımıza devam eder. Danimarka, Almanya ve Hollanda gibi ülkelerde bu soru aynen bu şekilde soruluyordu ve hepsinde bağış oranları çok düşüktü.

İsveç, Avusturya ve Belçika'da yıllardır genç sürücülerden organ bağışçısı olmamak için bir kutuyu işaretlemeleri istenmektedir:

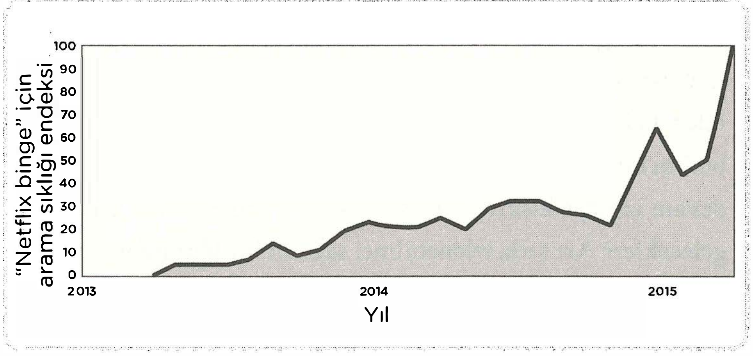
> Organlarınızı bağışlamak istemiyorsanız, lütfen bu kutuyu işaretleyin: ☐

Buradaki tek fark, insanların aksini belirtmedikleri sürece bağışçı kabul edilmesidir. Kendilerini bağışçı listesinden silmek için bir kutuyu işaretlemeleri gerekmektedir. Bu yine büyük bir karardır ve insanlar yine kutuyu işaretlememeyi tercih ederler. İşte bazıları yalnızca yüzde 4 gibi bağış oranlarıyla çok gerilerde kalırken bazı ülkelerde yüzde 99 benzeri oranların görülme nedeni budur. Ağustos 2012'den sonra Netflix izleyicileri bir sonraki bölümü izlemekten vazgeçmeyi seçmek zorunda kalmışlardı. Çoğu hiçbir şey yapmamayı seçti ve ağzı açık bir hâlde, ardı ardına yedi bölüm *Breaking Bad* seyrettikten sonra sekizinci bölümü izlemeye devam etti.

Netflix aboneleri şirketin 2008'de kesintisiz yayınları başlatmasından beri dizi bölümlerini art arda izliyorlardı ama o zamandan bu yana aralıksız izleme gittikçe arttı. Google aramalarının zaman içinde sıklık dağılımını ölçen Google Trends, insanların "art arda dizi izleme" anlamına gelen "binge-watching" terimini aramaya ilk başladıkları tarih olan Ocak 2013 ile Nisan 2015 arasında ABD içindeki arama sıklığını şöyle gösteriyor:



Bu da aynı tarihler arasında ABD içinde "Netflix binge" başlıklı arama sıklığını gösteriyor:



Aranan terimin popülerliği endirekt bir ölçüdür ama Netflix Kasım 2013'te kendi araştırmasını yaptı.[9] Şirket, üç binden fazla yetişkin Amerikalı ile görüşmek üzere pazar araştırması firması ile anlaştı. Görüşülen kişilerin yüzde altmış biri, bir dereceye kadar art arda izleme yaptıklarını söylediler, çoğu bunu "bir seferde bir televizyon dizisinin iki ila altı bölümünü izlemek" şeklinde tanımlıyordu. Netflix, Ekim 2015 ile Mayıs 2016 arasında 190 ülkeden toplanan izleme verilerinde de benzer örüntüler buldu.[10] Art arda izleme yapan çoğu kişi, izlediği dizilerin ilk sezonlarını dört ila altı günde bitiriyordu. Bir zamanlar aylar süren sezonlar, artık günde ortalama iki ila iki buçuk saatlik izlemeyle bir haftadan az süreye inmişti. Bazı izleyiciler art arda izlemenin deneyimi daha keyifli hâle getirdiğini söylüyor ama birçok kişi de Netflix'in, özellikle de post-play'in bir seferde tek bir bölüm izleyip durmayı çok zorlaştırdığını söylüyor. Google Trends grafiklerinde görülen bu yükseliş, belirsizliklerin etkinliğini ve bir bölümün bitişiyle bir sonrakinin başlaması arasında bir bariyer olmamasını yansıtıyor.

Slate dergisinin televizyon eleştirmeni Willa Paskin *Love* adında bir diziyi değerlendirirken, vasat dizilerin bile art arda izlenme yardımıyla bağımlılık yapıcı olabildiğini açıklıyordu. *Love*, bir seferde on bölümü birden yayına sokulan bir Netflix yapımıydı:

> Dizi art arda izlemeden yardım alıyor; bu izleme tarzı sanatsal nitelikleri çok düşük olsa bile karakterlerin gerçek kişiler gibi algılanmasını sağlıyor. Bir hikâyeyi, herhangi bir hikâyeyi dinlemek gibi bir şey bu: Bir noktada, sonra ne olacağını bilmek istiyorsunuz. Eğer *Love* haftada bir yayınlansaydı belki izler, belki de izlemezdiniz. Ancak Netflix bir oturuşta üç bölüm birden izlemeyi öyle kolaylaştırıyor ki sadece meraktan devam etmeye kışkırtıyor sizi bu çılgın gençler nasıl bir araya gelecekler? Art arda izlenebilme, sağlam bir kurgudan yoksun bir diziye bile gereken hareket gücünü sağlıyor. Son hızla ileri gitmeniz bittiğinde zaten tamamını izlemiş oluyorsunuz.

Bu bölümde daha önce söz ettiğimiz psikolog Bluma Zeigarnik, heyecanlı belirsizliklerle dolu uzun ve kaydadeğer bir hayat yaşadı. Kocası Albert 1940'ta Almanya için casusluk yapma suçuyla bir Sovyet esir kampında on yıl hapse mahkûm edildi. Zeigarnik onun nerede olduğunu ve ne zaman eve dönebileceğini bilmiyordu. Sovyet yetkililer Albert'i yakaladıklarında geride neden Zeigarnik'in hayatıyla ilgili bu kadar az şey bildiğimizi açıklayan bir belge bırakmışlardı. Uzun yıllar sonra torununun bulduğu bu belgede yetkililerin "kilitli bir odada bulunan sayısız belge, dosya, defter ve kayıtlara" el koydukları yazıyordu.

Zeigarnik sonunda kariyerinde ilerleyebildi ama akademik hayatı da özel hayatı kadar fırtınalıydı. Sovyet yetkililerin ilk tezini reddetmeleri ve ikincisinin de çalınması üzerine üçüncü doktora tezini yazmak zorunda kaldı. Aslında elinde ikinci tezinin kopyaları vardı ama hırsızın o tezi yayınlayıp kendisini bilgi hırsızlığıyla suçlayabileceği korkusuyla onları yok etmek zorunda kalmıştı. Zeigarnik üçüncü doktora tezini tamamlayıp sonunda 1965'te Moskova Devlet Üniversitesi'ne psikoloji öğretim üyesi olarak kabul edilene kadar, yaklaşık otuz yıl boyunca akademik arafta yaşadı. İki yıl sonra

psikoloji bölüm başkanlığına seçildi ve ölümüne kadar, yirmi yıl boyunca bu görevi sürdürdü. Müthiş yeteneği ve yıkılmaz azmiyle belirsizliği kendi lehine çözümlemeyi başarmıştı.

9.
Sosyal Etkileşim

İki iyi arkadaş olan Lucas Buick ve Ryan Dorshorst Aralık 2009'da bir iPhone uygulaması satmaya başladılar.[1] Uygulama 1,99 dolardan satılıyor ve ikili, uygulamanın indirilme sayısının artışını hevesle izliyordu. Çıkışından otuz altı saat sonra Japonya'nın en fazla indirilen uygulaması oldu. Amerika'da satışlar daha yavaş gidiyordu, yine de yeni yılın ilk gününe kadar ABD'li müşteriler tarafından indirilme sayısı 150.000'i geçti. Apple da durumu fark etti ve uygulama kısa zamanda Apple Store ana sayfasında çok önemli bir yer edindi.

Uygulama Hipstamatic adını taşıyordu ve iPhone kullanıcılarının telefonlarındaki kamera ile çektikleri fotoğraflar üzerinde dijital olarak oynamalarını sağlıyordu. Dijital film, flaş ve merceklerin yardımıyla acemi fotoğrafçılar bile sıradan kareleri 1980'lerin retro fotoğraflarını andıran şaheserlere dönüştürebiliyordu. Uzmanlar da konuyla ilgilenmeye başlamıştı. *New York Times* fotoğrafçılarından Damon Winter 2010'da Afganistan'daki askerlerin fotoğraflarını çekmek için bu uygulamayı kullandı. Fotoğraflar Winter'a Yılın Fotoğrafları uluslararası foto muhabirliği yarışmasında üçüncülük ödülü getirdi ve Hipstamatic markasının değerini daha da artırdı.

Buick ve Dorshorst meslek olarak grafik tasarımcıydı ama aynı zamanda sezgileri güçlü girişimcilerdi. Uygulamanın retro çekiciliğini geliştirmek için *Ina's 1982 Film* [Ina'nın 1982 Filmi], *Roboto Glitter Lens* [Robot Parıltısı Merceği] ve *Dreampop Flash* [Rüya Patlaması Flaşı] gibi isimler kullandılar. En ustaca çözümleri ise

uygulama için gazetecilerin o zamandan beri doğruluğunu ispatlamaya çalıştıkları zengin bir geçmiş yaratmaktı. Anlattıklarına göre, Wisconsin'li iki erkek kardeş 1982'de *Hipstamatic 100* adını verdikleri bir fotoğraf makinesi yapmışlardı. Amaçları, kullandığı filmden daha ucuz bir fotoğraf makinesi yapmaktı ve bunu başardıkları hâlde yalnızca 154 adet satabilmişlerdi. Kardeşler 1984'te trajik bir araba kazasında ölmüştü ve ağabeyleri Richard Dorbowski, kalan son üç *Hipstamatic 100* fotoğraf makinesini 29 Temmuz 2009'a, yani Buick ve Dorshorst gelip ona makinenin dijital bir versiyonunu yapmak istediklerini söyleyene kadar garajında saklamıştı.

Hikâye gazetecileri büyüledi ve Hipstamatic'in romantik geçmişini anlatan düzinelerce yazı yazdılar. İnternette şuradan buradan elde ettikleri kimi kanıtlar hikâyeyi desteklemelerine yardım ediyordu: Dorbowski tarafından yazılmış (ve kardeşlerinin 1980'lerin başlarında fotoğraflarını da içeren) bir Hipstamatic 100 blog sayfası, Dorbowski'nin Wisconsin'de yaşadığını ve bir kâğıt firmasında şef kontrolör olarak çalıştığını anlatan Facebook ve LinkedIn sayfaları. Birkaç yıl sonra bazı gazeteciler daha derine inmeye çalışınca geçmişe dair bu hikâye un ufak oldu. Üç kardeş bir hayal ürünüydü, belli ki Hipstamatic 100 de öyle. Yine de Hipstamatic uygulaması gerçekti ve her ay yüz binlerce satılıyordu. Apple uygulamayı "2010 Yılının Uygulaması" ilan etti ve *New York Times* Kasım 2010'da "iPhone için Olmazsa Olmaz İlk On Uygulama" listesine aldı.

Buick ve Dorshorst başarıdan başarıya koşarken, San Francisco'da yaşayan iki girişimci de rakip bir uygulamayı piyasaya sürmeye hazırlanıyordu. Kevin Systrom ve Mike Krieger Ekim 2010'da Instagram'ı çıkardılar. İki uygulama da aynı temel hizmeti sunuyordu, bu nedenle pazara on ay daha sonra girmiş olmak Instagram için büyük bir dezavantajdı. Instagram'ın Hipstamatic gibi büyüleyici bir geçmiş öyküsü yoktu, adı "instant" (anında) ve "telegram" (telgraf) kelimelerinin basit bir bileşiminden ibaretti ancak Systrom ve Krieger uyanık işadamlarıydı. 2010 Hipstamatic'in yılı olabilirdi ama 2011 de Instagram'ın yılı olacaktı. Hipstamatic hâlâ popüler

olsa da indirilme sayısı azaldı ve Instagram kısa sürede daha büyük bir kullanıcı tabanına sahip oldu. 2010'da Hipstamatic'i "Yılın Uygulaması" seçen Apple, 2011'de bu unvanı Instagram'a verdi. Hipstamatic kullanıcı sayısı 2012'de beş milyon civarında zirve yapmıştı, Instagram'ın ise bugün üç yüz milyon civarında kullanıcısı var. Uygulamalar arasındaki en büyük fark ise 9 Nisan 2012'de, Facebook'un Instagram'ı bir milyar dolara satın almasıyla oluştu. Dorshorst bu haberi okuduğunda taşlama gazetesi *The Onion*'dan bir başlık olduğunu düşündü ve doğruluğuna inanmak için kontrol etmesi gerekti. Eski bir Hipstamatic tasarımcısı olan Laura Polkus olayı şöyle hatırlıyordu: "Mark'ın (Zuckerberg) blogundaki paylaşımını görmüştük, 'Durun, bir milyar mı? Bir milyar dolar mı yani? Bu bizim için ne anlama geliyor? Instagram kazandı mı demek oluyor?' gibi bir şeydi."

Hipstamatic ve Instagram aynı temel özellikleri sunuyordu, öyleyse nasıl oluyordu da Hipstamatic tökezlerken Instagram hâlâ büyümeye devam ediyordu? Bunun cevabı Systrom ve Krieger'in uygulamayı piyasaya sürmeden önce verdikleri iki kritik kararda yatıyor. Birincisi, uygulamanın ücretsiz indirilebilir olmasıydı. Kullanıcıları böyle yakaladılar ve bu durum neden o kadar çok kişinin uygulamayı hemen indirdiğini de açıklıyor: İşe yaramaz bir şeye para harcamış olma riski yoktu, en kötü olasılıkla birkaç gün sonra uygulamayı kaldırırlardı ama ücretsiz birçok uygulama daha var ve bazıları fena hâlde başarısız oluyor. Farkı yaratan iki arkadaşın ikinci kararıydı: Instagram kullanıcıları fotoğraflarını uygulamaya bağlı özel bir sosyal ağda yayınlıyorlardı. (Hipstamatic kullanıcıları fotoğraflarını örneğin Facebook'a yükleyebiliyorlardı ama Hipstamatic kendi başına bir sosyal ağ değildi.)

Zuckerberg'in neden Instagram'ı satın almaya karar verdiğini görmek kolay. O ve Systrom benzer bir kavrayışa sahipti: İnsanlar kendilerini başkalarıyla kıyaslamaya fazlasıyla eğilimlidir. Fotoğrafları ileride şahsen dönüp bakacağımız anılarımızı yakalamak için çekeriz ama en çok da anılarımızı başkalarıyla

paylaşmak için yaparız bunu. 1980'lerde tatilden döndüğümüzde arkadaşlarımızı evimize davet eder ve tatil slaytlarımızı izletirdik, bugün artık tatil fotoğraflarımızı anında yüklüyoruz. Facebook ve Instagram'ın böylesine bağımlılık yapıcı olma nedeni, paylaşılan her aktivitenin beğeni, *regram* ve yorumları çekmesi ya da çekmemesidir. Bir fotoğraf işe yaramazsa her zaman bir sonraki vardır. Sonsuza kadar yenilenebilir çünkü bu da insanların hayatları kadar bilinemez bir şeydir.

Peki, Instagram'ın sosyal geri bildirim mekanizmasını bu kadar bağımlılık yapıcı kılan nedir?

İnsanlar hiçbir zaman kendi değerlerinden emin olamazlar; kilo, boy ya da gelir gibi ölçülebilir bir şey değildir bu. Bazı kişiler sosyal geri bildirimleri diğerlerinden daha fazla kafaya takarlar ama sonuçta hepimiz başkalarının hakkımızda ne düşündüğünü hiç önemsememeyi asla tam olarak beceremeyen sosyal varlıklarız. Ve en önemlisi, tutarsız geri bildirim bizi deli eder.

Instagram bir tutarsız geri bildirimler pınarıdır. Bir fotoğrafınız yüz beğeni ve yirmi olumlu yorum alırken, on dakika sonra paylaştığınız biri sadece otuz beğeni ve sıfır yorum alabilir. Belli ki insanlar bir fotoğrafı öbüründen üstün bulmuştur ama bu ne demektir? Sizin "değeriniz" yüz beğeni, otuz beğeni ya da bambaşka bir sayı mıdır? Sosyal psikologlar kendimizle ilgili olumlu düşünceleri olumsuz düşüncelerden daha kolay benimsediğimizi ortaya koymuştur. Bu işleyişi görmek için, aşağıdaki soruları hızlıca, üzerlerinde fazla düşünmeden cevaplayın:

Aşağıda birtakım kişilik özellikleri göreceksiniz. Lütfen yaşadığınız yerde her bir özelliğe sizden daha az sahip olan kişilerin yüzdesini tahmin edin:			
hassas	**bilgili**	**becerikli**	**disiplinli**
nevrotik	**mantıksız**	**teslimiyetçi**	**saplantılı**

Bunların tümü belirsiz özelliklerdir yani kendinizde ya da başka birinde gerçekten ne kadar bulunduğunu bilmeniz zordur. Dikkat ederseniz bazıları (üst sıradakiler) olumlu, bazıları da (alt sıradakiler) olumsuz özelliklerdir. Cornell Üniversitesi öğrencileri aynı soruları Cornell öğrencisi arkadaşlarıyla ilgili olarak cevapladıklarında, olumlu özellikleri diğer Cornell öğrencilerinin yüzde 64'ünden daha fazla, olumsuz özellikleri ise sadece yüzde 38'inden daha fazla gösterdiklerini söylemişlerdi.[2] Bu toz pembe görüş, kendimizi genellikle nasıl gördüğümüzün göstergesidir ve belki Instagram'da aldığımız olumlu geri bildirimlere daha çok önem verip olumsuzları görmemiş gibi yapacağız anlamına da gelir.

Ancak, kendimize ne kadar değer verirsek verelim, olumsuz geri bildirimlere karşı da çok hassasızdır. Psikologlar buna "kötü iyiden güçlüdür" ilkesi derler ve bunun farklı deneyimlerde de gayet tutarlı bir etkisi vardır.[3] Eğer siz de çoğu kişi gibiyseniz, içgüdünüz size Amazon, TripAdvisor ve Yelp'te olumsuz yorumları okumanızı söyler çünkü hiçbir şey bir görüşü keskin eleştiri kadar güçlendiremez. Ayrıca geçmişinizdeki kötü olayları hatırlamaya ve geçmiş tartışmalara kafa yormaya yakın zamanda aldığınız övgülerin keyfini çıkarmaktan daha yatkınsınızdır. Mutlu bir çocukluk geçirmiş kişiler bile çocuklukları sorulduğunda bir sürü güzel anıdan çok, kötü olan birkaç taneyi hatırlama eğilimi gösterirler.

Instagram'da kullanıcıların olumsuz geri bildirimlere aldırış etmemesini bekleyeceğiniz birçok fotoğraf vardır. İnsanlar bir Instagram fotoğrafının altındaki "beğenilere" bir kişisel sergiye koyulan veya arkadaşlara dağıtılan fotoğraflardan daha az ilgi göstermelidir. Oysa gerçekte kalabalıklar içinde bile fark edildiğimizi sanırız. 2000 yılında bir grup psikolog, üniversite öğrencilerinden üstünde Barry Manilow fotoğrafı bulunan bir tişört giyerek öğrencilerle dolu bir odaya girmelerini istemişti. (Gerekli olmayan bir ön çalışma, üniversite öğrencilerinin herkesin içinde Barry Manilow tişörtü giymemeyi tercih ettiğini doğrulamıştı.) Deneycilerden biri birkaç dakika sonra talihsiz denekleri odadan çıkartıyor ve onlardan

kaç arkadaşlarının üstlerindeki Barry Manilow tişörtünü fark etmiş olduğunu tahmin etmelerini istiyordu. Elbette deneklerin akılları hep üstlerindeki tişörtte olduğu için odadakilerin yarısının bunu hatırlayacağını düşünüyorlardı, oysa aslında sadece beşte biri Barry Manilow'a benzer bir şey gördüğünü hatırlıyordu. Instagram'da yalnız üç beğeni alan uyduruk bir fotoğraf da biraz bu Barry Manilow tişörtü gibidir. Fotoğrafın sahibi diğer kullanıcıların bakıp güldüğünü düşünerek utanır, hâlbuki onların aklı aslında kendi fotoğraflarındadır ya da en azından "Manilow" fotoğrafının öncesi ve sonrasındaki bitmez tükenmez fotoğraf dizisiyle ilgilenmektedirler.

Olumsuz geri bildirim öylesine can acıtır ki birçok kullanıcı bunu önlemek için paylaşmadan önce yüzlerce fotoğraf çeker. Facetune gibi uygulamalar teknoloji acemilerinin "kusursuz bir ten, kusursuz bir gülüş" elde etmek için kusurlarını rötuşlamalarını, yüzlerine ve vücutlarına şekil vermelerini, lekeleri yok etmelerini ve beyaz saçları kapatmalarını sağlar. Avustralyalı genç model Essena O'Neill göz kamaştırıcı Instagram paylaşımlarının ardındaki gerçeği açıklamaya karar verdiğinde yarım milyon takipçisi vardı.[4] O'Neill kullanıcı adını *Social Media Is Not Real Life* [Sosyal Medya Gerçek Hayat Değildir] olarak değiştirdi, binlerce eski fotoğrafını sildi ve diğerlerinin altındaki yazıları değiştirdi. Bir fotoğrafta O'Neill bikinisiyle plajda görüntülenmişti:

> NOT REAL LIFE – karnımı güzel göstermeye uğraşarak 100'den fazla benzer poz çektirdim. O gün neredeyse hiçbir şey yemedim. Bu pozu beğenene kadar çekmeye devam etsin diye kız kardeşime bağırıp durdum. İşte #hedef.

> O'Neill'i resmî bir elbiseyle bir göl kenarında gösteren diğer bir fotoğrafın altında:

> NOT REAL LIFE – elbiseye para vermedim, Instagram'da seksi gözükmek için sayısız fotoğraf çektirdim, resmîliği bana kendimi inanılmaz yalnız hissettirdi.

Ve O'Neill'i bikiniyle gösteren "habersiz çekilmiş" üçüncü bir fotoğraf:

Düzeltilmiş ilk altyazı: İşte ben buna mükemmel planlanmış bir habersiz çekim derim. Bunun habersiz hiçbir yanı yok. Evet, okul öncesi bir sabah koşusu ve okyanusta yüzmek eğlenceliydi ama bacaklarımı birazcık ayırma #uylukboşluğu, memelerimi kaldırma #dubledolgulusutyen ve uzağa bakma arzumu engelleyemedim çünkü belli ki en beğenilen yanım vücudum. Sizi gerçekten seksi olduğuma inandırma çabamın karşılığında bu fotoğrafımı beğenin #ünlükurgulama.

O'Neill bir miktar ters tepkiyle karşılaştı. Eski arkadaşları onu "yüzde 100 kendi reklamını yapmakla" suçladılar, bazıları yeni kampanyasının bir "hile" olduğunu söyledi. Ancak on binlerce kişi de onu açıkça övdü. Biri "Resim altlarını okuyun, bu kız harika," dedi. Bir başkası "Ah, çok iyi, yaptığına bayıldım," diye yazdı. O'Neill dünya çapında binlerce Instagram kullanıcısının hislerini dile getiriyordu: Her fotoğrafta kusursuzluğu sergileme baskısı acımasız ve birçok kişi için katlanılmazdır. O'Neill son paylaşımında "Genç kızlık çağımın büyük kısmını sosyal medya, sosyal beğeni, sosyal statü ve fiziksel görünüşümün bağımlısı olarak geçirdim. Sosyal medya tasarlanmış ve düzeltilmiş görüntülerin karşılaştırılıp derecelendirilmesinden ibaret. Sosyal onay, beğeniler, kabul görme, moda olma ve takipçi sayısında başarıya dayalı bir sistem. Kusursuzca planlanmış, gayet bencil bir yargılama," diyordu.

Ekim 2000'de, Jim Young arkadaşı James Hong'a bir partide bir kızla tanıştığını söyledi. Young'a göre bu kız "tam on numara" biriydi. Young ve Hong birlikte büyümüş, liseye ve sonra Stanford'a birlikte gitmişlerdi, şimdi de Young'ın bu yorumundan esinlenerek

birlikte bir web sitesi tasarlayacaklardı. Hong "Bir Pazartesi günüydü," diye hatırlıyor. "Niyetimiz ciddi bir proje değildi. Sadece dalga geçiyorduk. Cuma ya da Cumartesi Jim bana bir şey gönderdi, ben hafta sonu biraz üzerinde oynadım, bir sonraki Pazartesi de başlattık. Yani aklımıza gelmesiyle ortaya çıkarmamızın arası bir haftaydı."

Site, Young ve Hong'un konuşmasının çevrimiçi canlandırmasıydı. Sürüm günü öğleden sonra saat ikide kırk iki arkadaşlarından Hong'un vesikalık fotoğrafının ve 1'den 10'a kadar bir değerlendirme skalasının bulunduğu web sitesini ziyaret etmelerini istediler. Hong kendisinin "seksi mi, değil mi" olduğuna karar vermeleri istenen arkadaşlarına "İyi davranın," dedi. Site son derece basitti, ziyaretçiler vesikalık fotoğrafları 1 (değil) ile 10 (seksi) arasında bir puan vererek değerlendireceklerdi. Her değerlendirmeden sonra ekran yenileniyor, o fotoğraf için son değerlendirmeyi de içeren yeni değerlendirme ortalamasını gösteriyordu. Böylece fotoğrafın sahibi kendi güzellik değerlendirme ölçeklerinin başkalarınınkiyle uyup uymadığını ânında öğrenebiliyordu. Sürümünden sonraki gün site kırk bin kişi tarafından ziyaret edildi. Sekiz gün sonra, günde iki milyon kişiyi çeker hâle gelmişti, hem de çevrimiçi olmalarına daha birkaç yıl olan Facebook, YouTube, Twitter ve Instagram'ın yardımı olmaksızın. Ziyaretçiler fotoğraf değerlendirmekle yetinmiyor, internet aleminde "seksi" bulunup bulunmayacaklarını merak ederek kendi fotoğraflarını da yüklüyorlardı.

Young ve Hong'un *Hot or Not* [Seksi ya da Değil] adını verdikleri site internette yayılmakla kalmıyor, bağımlılık da yaratıyordu.[5] Üstelik bağımlısı olanlar sadece genellikle olduğu gibi ergen erkekler değildi. Hong "Ben siteye bakarken babam odaya girdi," diye anlatıyordu. "Anlayacağınız artık bir iş bulmuş olmam gereken bir zamandı, o yüzden 'Jim'in üzerinde çalıştığı bir şey,' deyiverdim." Hong'un babası merak etmişti, Hong da ona sitenin işleyişini gösterdi. Bu kısa gösteriden sonra Hong'un babası fareyi eline aldı ve puan vermeye başladı. Hong "Tuhaftı çünkü insanları seksi olup olmadıklarına göre değerlendirmeye bağımlı hâle geldiğini gördü-

ğüm ilk insan babam oldu. Şöyle düşünmeniz lazım; babam altmış yaşında Asyalı bir yüksek mühendis ve benim gözümde beni, erkek kardeşimi ve kız kardeşimi yapmış olmanın dışında aseksüel bir adamdı" diye hatırlıyor bunu. Hong'un babası yalnız değildi; milyonlarca kullanıcı sitede uzun süreler geçiriyor, hatta ilk birkaç ay korkunç yavaş indirilen fotoğraflar arasında otuzar saniye sabırla beklemeye razı oluyorlardı.

Hong ve Young siteyi şaka olsun diye yaratmışlardı ama çevrimiçi reklam verenler onlara ciddi tekliflerle gelmeye başlamıştı. İki arkadaş günde binlerce dolar kazanmaya adaydı, ancak bir engel vardı: Koyulan bazı fotoğraflar pornografikti ve reklam verenler sadece içeriklerini temizleyen sitelerle çalışmak istiyorlardı. Hong'un anne babası yeni emekli olmuştu, çekinerek onlardan siteye porno taraması yapmalarını istedi. Her ikisi de hafif düzeyde Hot or Not bağımlısı oldukları için memnuniyetle kabul ettiler. Başka hiçbir şey olmasa bile oğulları onlara sitede daha fazla vakit geçirmek için bir bahane sunmuştu. Önceleri sitenin yeni içeriğinin büyük bir kısmını takip ettiler. Hong'un babası "Hey, iyi gidiyor! İnsanlara bakmak çok eğlenceli," diye rapor veriyordu. Ancak yasaklı fotoğrafların bazılarını oğluyla paylaşmaya başladığında, Hong başka değerlendiriciler bulması gerektiğine karar verdi. Annesiyle babasının bütün gün porno izlediklerini düşünmeye dayanamıyordu.

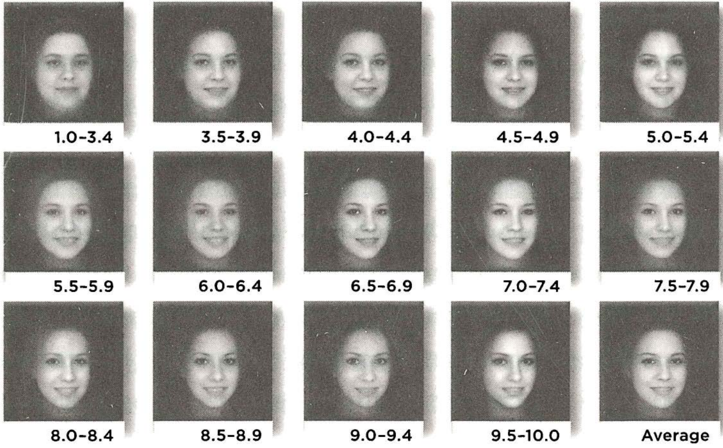
Hong ve Young kullanıcılarının arasından gönüllü moderatörler bulmakta hiç zorlanmadılar. Hong'un anne babası gibi, onlar da her gün saatlerce sitede takılmak için bir neden bulmaktan memnunlardı. Hot or Not zamanla bir arkadaş bulma sitesine dönüştü, Tinder ve dış görünüşe kişilikten fazla önem veren diğer çevrimiçi arkadaşlık platformlarının öncüsü oldu. Kullanıcılar siteye katılmak için yalnızca altı dolar ödüyordu; Hong ve Young bu rakamı Midwest'teki bir barda iki biranın fiyatına eşit olduğu için seçmişlerdi. İşin zirvesindeyken site yılda dört milyon dolar getir elde ediyordu, bunun yüzde 93'ü kârdı. Küçük, istemeden bağımlılık yapıcı işlerinin başlangıç masrafı inanılmaz düşüktü. Söylentiye

göre Mark Zuckerberg Facebook'un yolunu açan yüz değerlendirme sitesi FaceMash'i yaratırken Hong ve Young'ın bu erken başarısından esinlenmişti. Hong ve Young siteyi 2008 yılında, çevrimiçi arkadaşlık sitelerinde uzmanlaşmış bir Rus işadamına 20 milyon dolara sattılar.

James Hong ve Jim Young, Hot or Not sitesini tasarlarken akıllılık edip Instagram'ı bu kadar başarılı özelliği, yani bir sosyal geri bildirim motoru eklemişlerdi. Kullanıcılar her değerlendirmeden sonra kendi izlenimlerinin binlerce diğer kullanıcının izlenimleriyle ne kadar uyduğunu keşfedebiliyorlardı. İzlenimler bazen birbirini tutuyor, bazen de tutmuyordu ama her iki sonuç da temel insani güdüleri tatmin ediyordu: tuttuğunda sosyal doğrulanma, tutmadığında ise bireysellik gereksinimleri tatmin oluyordu. (Ebette farklı manzaralar yerine yüzlerin çekiciliğini değerlendiriyor olmanın da bir zararı yoktu. İçimizdeki potansiyel eş ve rakipleri belirleme güdüsü nedeniyle doğal olarak fiziksel çekicilikle ilgileniriz.)

Sosyal doğrulanma, yani dünyayı başkalarının gördüğü gibi görüyor olmak, benzer düşünen insanlar grubuna ait olmanın işaretidir. Evrim açısından bakarsak, grup üyeleri hayatta kalırken yalnızlar birer birer avlanıyordu, bu nedenle insanın başkalarıyla çok benzer olduğunu keşfetmesi son derece iç rahatlatıcıdır. İnsanlar bu bağlardan yoksun kaldıklarında öyle şiddetli bir tür acı yaşarlar ki buna bazen "sosyal ölüm cezası" denir. Bu çok da uzun ömürlüdür; sadece birinin sizi dışladığı bir zamanı hatırlamak bile içinizde aynı acıyı uyandırmaya yeter ve insanlar sosyal dışlanma durumlarını sıklıkla en kötü anıları arasında sayarlar. Bir yüzü aynen başkalarının gördüğü gibi gördüğünüzü keşfetmek aidiyete giden bir yoldur; başkalarının da sizin gerçeklik versiyonunuzu paylaştığını doğrular. Sosyal doğrulanma kısa sürer ve devamlı tazelenmesine gerek duyarız. Hot or Not kullanıcılarının "bir tanecik fotoğraf daha" değerlendirme dürtüsünün nedeni işte bu tekrarlanan doğrulanma ihtiyacıydı. Kendini Manitou2121 diye tanıtan bir kullanıcı, benzer puanlar alan tüm yüzleri birleştirerek bir dizi dönüşmüş yüz ya-

rattı.[6] Daha sonra kendi görüşlerinin ortalama Hot or Not kullanıcısının görüşleriyle tutup tutmadığını görebilmeleri için bunları diğer kullanıcılarla paylaştı.



Aslında arada sırada olan uyuşmazlığın da kendi yararları vardır çünkü size herkes gibi olmadığınızı hatırlatır. Psikologlar bu kusursuz dengeye "optimal ayırt edicilik" düzeyi derler ve başkalarıyla her şeyde değil ama çoğu şeyde aynı fikirde olduğunuzda bu düzeyi yakalayabilirsiniz.[7] Herkes bu dengeyi farklı bir noktada bulur ama Hot or Not sitesinin güzelliği, her iki türden geri bildirimi de sağlamasıydı. Hot or Not fotoğraf değerlendirme sitelerinin Instagram'ıydı ama eğer Hong ve Young geri bildirim motorunu kaldırmış olsalardı pekâlâ Hipstamatic'in yolunda da gidilebilirdi. Bunun yerine, binlerce kullanıcı kendi seksilik anlayışlarının diğer herkesçe doğrulananı yansıtıp yansıtmadığını keşfetmeye çalıştıkça büyümeye devam etti.

Yazılım mühendisi Ryan Petrie ile yaptığım telefon görüşmesi sona ermek üzereyken bana "Çok ilginç çünkü benim video oyunu ba-

ğımlılığım konusunda konuşacağımızı sanmıştım," dedi. Petrie video oyunları tasarlayarak büyümüştü, bu yüzden onu neden bazı oyunların diğerlerinden daha bağımlılık yapıcı olduğunu sormak üzere aramıştım. Kendi tasarladığı oyunlara bağımlı olabileceği hiç aklıma gelmemişti. "Üniversitedeyken on sekiz ay kadar bir süre fena hâlde bağımlıydım," dedi Petrie. "Her gün, bütün günümü internette geçirmeye uğraşıyordum. Dersler başlamadan önce, dersler arasında üniversite kütüphanesinde, derslerden sonra da eve gelir gelmez bağlanırdım." Petrie ortalama olarak günde altı ila sekiz saatini oyun oynayarak geçiriyor ve "iyi" günlerin tamamı oyuna harcanıyormuş. Derslerinden kaldı ve bir dönemi akademik deneme konumunda geçirmiş. Okuldan atılmak üzereyken kendini derslerine daha çok zaman ayırmaya ve daha az oyun oynamaya zorlamış ve alışkanlığı yeniden kontrol edilebilir hâle gelmiş.

Petrie geleneksel görüşlere sahip bir oyun tasarımcısıdır. 1980'lerin başında, çocukken, abisinin yaz boyunca bir Apple IIe bilgisayarda metne dayalı bir *Wheel of Fortune* [Çarkıfelek] klonu programlamasını izlemişti. Genç Ryan için bu adeta sihirdi. "Abim bana kodlamanın bir çıktısını gösterdiğinde, bu büyülü yazının bir video oyunu oluşturacağına inanamamıştım. Ona her bir satırın ne yaptığını tekrar tekrar sordum, kısa bir süre sonra kendi oyunlarımı yapıyordum." Petrie üç sanal odada geçen, metne dayalı bir Indiana Jones oyunuyla başladı. Bunu "berbat" olarak hatırlıyor ama çok geçmeden ilerlemeye başladı. Üniversiteden sonra EA Sports onu işe aldı, daha yakın zamanda Google ve Microsoft'ta da bulundu.

Petrie bana "Hiç MUD diye bir şey duydun mu?" diye sordu. "*Multiuser dungeon*?"* Duymamıştım, ismine bakılırsa fazlasını bilmek isteyeceğimden de pek emin değildim. Petrie üniversitedeyken bir MUD'a bağımlı olmuştu. MUD'lar oyuncuların bilgisayara emirler yazıp ekranın yenilenerek geri bildirim ve yeni talimatları vermesini bekledikleri basit, metne dayalı rol üstlenme oyunları-

* çokkullanıcılı zindan.—ç.n.

dır. Geleneksel MUD'larda ekranda yalnızca metin olur, hiç grafik yoktur, bu nedenle çok yavaş ağlarda bile hızla güncellenebilirler. Günümüzün oyunlarının çoğunun tipik özellikleri olan gösterişli ses ve grafiklerden tamamen yoksun oldukları için oyuncunun elinde yalnızca ekrandaki yazılar ve hayal gücü vardır. Petrie'nin sevdiği MUD dünyanın çeşitli yerlerinden başka oyuncularla tamamladığı görevler içeriyordu. Bu insanlar arkadaşları olmuştu ve internete girmediğinde kendini onları ihmal ettiği için suçlu hissediyordu. Petrie'yi avucunda tutan oyunun bu sosyal bileşeniydi.

Modern oyunlar gibi parıltılı bir çekiciliğe dayanmadıkları için MUD'ların bir tür saflığı vardır. Petrie'nin bu oyuna kapılma nedeni tamamen kendini başka insanlarla birlikte oynuyor gibi hissetmesiydi. Tamam, belki onunla aynı odada değillerdi ama hepsinin ortak bir amacı vardı. Oynadıkları MUD'da bir de sohbet fonksiyonu vardı, böylece başarılı bir iş için birbirlerini tebrik edebiliyor veya güçlü düşmanlar tarafından bozguna uğratılınca üzüntülerini paylaşabiliyorlardı. Petrie'nin bana MUD'ların hâlâ var olduğunu fakat bayıldığı bu oyunların, gösterişli Hollywood yapımlarının bağımsız filmleri ezmesi gibi, büyük bütçeli oyunlar tarafından batırıldıklarını söyledi. "Bunca zaman sonra hâlâ oynadığım en iyi oyun o MUD. Hep onun gibi bir tane yapmak istedim ama bağımlılığımın üstesinden geldikten sonra öyle bir oyun yaratmanın etiğini de sorguladım."

Petrie'nin sevdiği MUD çok etkileyiciydi ama günümüzün en bağımlılık yapıcı oyunlarının, yani World of Warcraft veya League of Legends gibi binlerce kişinin internet üzerinden aynı anda oynayabildiği (*massively multiplayer online*, kısaca MMO) oyunların yanında hiçbir şeydi. MUD'lar sınırda yaşayan, sadece küçük ve sofistike bir grup bilgisayar meraklısını çeken oyunlardı. Oysa WoW hesabı açan yüz milyon kişi var. MMO'lar MUD'lardan daha sofistike görünmekle birlikte etkileyici grafik ve ses efektlerini çıkarırsanız elinizde aynı temel yapı kalır: Arkadaş olmuş, oyunun içinde ve ötesinde destek için birbirlerine güvenen oyuncuların arasındaki uzaktan etkileşim ve tamamlanacak bir dizi görev.

Daha önce söz ettiğim eski oyun bağımlısı Isaac Vaisberg'le konuşmamdan birkaç hafta sonra Washington eyaletindeki reSTART tesisini ziyaret ettim. Belli ki Vaisberg internet arkadaşlıklarından büyük keyif alıyordu, bu nedenle uzmanların neden internet etkileşimine soğuk baktıklarını anlayamıyordum. reSTART'ın kurucularından klinik psikolog Hilarie Cash bana şöyle bir açıklama yaptı[8]: "Gerçek dünyada da arkadaşlar edindiğiniz sürece çevrimiçi arkadaşlıkların yanlış bir tarafı yok. Eğer iyi arkadaşsak ve birlikte oturuyorsak, aramızdaki etkileşim, yani enerji alışverişi ikimize de kendimizi duygusal ve fizyolojik olarak dengede tutacak birtakım nörokimyasallar salgılatır. Sosyal hayvanlar olarak bizi dengede tutacak bu tür güvenli ve şefkatli etkileşimlerden bolca yaşamak en doğal hakkımızdır. Tek başımıza olmak için yaratılmamışız." Genç oyuncuları çeken bağımlılık yapıcı internet arkadaşlıkları ise sağladıkları değil, sağlayamadıkları şey yüzünden tehlikelidir: Birisiyle yüz yüze oturup bir sohbeti sürdürmenin ne demek olduğunu öğrenme şansı veremezler. Klavyeye kesik kesik vurmak, hatta uzaktan internet kamerası yoluyla iletişim kurmak bile bambaşka bir ritimde ilerler ve çok daha dar bir bant aralığında bilgi iletimi sağlayabilir. "Bir başka kişinin kokusu, aynı odada bulunmanın getirdiği göz teması bile önemlidir," dedi Cash. Ayrıca kamera aracılığıyla iletişim kuran kişilerin hiçbir zaman birbirlerinin gözlerine bakamadıklarını çünkü bakışların kamerayla tam hizalanamadığını da hatırlattı. "Bu aç birine şeker yedirmeye benzer," dedi. "Kısa vadede hoşlarına gider ama sonunda açlıktan ölürler."

Cash beni merkezde kalan hastalarla bir grup tartışması seansına katılmaya davet etti. Seans başlarken, daha önce de birkaç kez duymuş olduğum bir mantrayı tekrarladı: "Unutmayın, salatalık beyniniz bir kez turşu oldu mu bir daha asla salatalık hâline dönemez." Bu deyiş hastaları Vaisberg'in merkezden ayrılınca yaptığını yapmaktan, yani bağımlılıkları tekrarlamadan tek bir oyun daha oynayabileceklerine inanmaktan caydırmak için tasarlanmıştı. Cash hastalara beyinleri-

nin sonsuza dek bir tür turşu olarak kalacağını ve bağımlılıklarının her an canlanmaya hazır olduğunu anlatmaya çalışıyordu. Bu mantra gerçeği yüzlerine vurmanın sevimli bir yoluydu: Bağımlılıkların art etkilerinden tamamen kurtulmak asla mümkün değildir. Cash bu mantrayı beyin çevrimdışı sosyal etkileşimden yoksun kalırsa neler olacağını açıklamak için de kullanıyordu. Bana söylediği gibi, "Sadece internette vakit geçirirseniz, bir parçanız büzüşüp yok olur."

Cash bana Johns Hopkins'te öğrenme ve hafıza üzerinde çalışmış olan sinir bilimci Andy Doan ile konuşmamı önerdi.[9] Dediğine göre Doan oyun bağımlılığı konusunda uzmandı ve insanlarla çevrimiçi ilişki kurmanın olumsuz yanlarıyla ilgili daha fazla şey söyleyebilirdi. New York'a döner dönmez Doan'u aradım. Hâlihazırda göz cerrahı olarak çalışıyor ama bağımlılık hakkında kapsamlı çalışmaları ve yazıları var. Bana bağımlılık yapıcı oyunların üç kritik bileşeni olduğunu söyledi: "Birinci bölümü dalma, yani oyunun içine gömülü olduğunuz duygusu. İkincisi elde etme, yani bir şeyleri başardığınız duygusu. Üçüncüsü ve açık ara en önemlisi, sosyal bileşen." Doan yüksek hızda internet bağlantısının diğer oyuncularla gerçek zamanlı etkileşimi kolaylaştırması yüzünden oyun bağımlılığının çarpıcı ölçüde arttığını söyledi. Hantal iletişim ağları ve çok daha küçük bir kitleyi bağımlı yapan, Ryan Petrie'nin sevgili ama sınırlı MUD'larının dönemi geride kaldı. Artık Isaac Vaisberg ve başka on milyonlarca oyuncu neredeyse gerçek gibi görünen ve hissedilen sahte arkadaşlıklar kurabiliyorlar.

Doan çevrimiçi arkadaşlıklarla yetişmiş bir beynin neden hiçbir zaman gerçek dünyadaki etkileşimlere tam olarak uyum sağlayamadığını da açıkladı. Görme gücünü araştıran Colin Blakemore ve Grahame Cooper, 1950'lerde ve 1970'lerde yaptıkları ünlü bir dizi deneyle yavru bir kedinin gördüklerinin, beyninin hayatı boyunca nasıl çalışacağını belirlediğini göstermişlerdi. Bir deneyde, yavru kedileri beş aylık olana kadar karanlık bir odada tuttular. Günde bir kez, yavruların yarısını odadan alıyor ve yatay siyah beyaz çizgileri olan bir silindire koyuyorlardı. Diğer yarısını ise alıp benzer fakat dikey siyah beyaz çizgili bir silindire koyuyorlardı. Böylece, yavru

kedilerin yarısı sadece yatay, yarısı sadece dikey çizgiler görüyordu. Açıklamalarına göre, "Hiçbir yavrunun çevresinde köşeler yoktu ve dünyasının üst ve alt sınırları birbirinden çok uzaktı. Görüş alanını kısıtlayan geniş bir siyah boyunluk yüzünden kendi vücutlarını bile görmüyorlardı." Hayvanların esenliğiyle ilgili herhangi bir endişe duyanları biraz olsun rahatlatmak için şunu da eklediler: "Yavru kediler etraftaki tekdüzelikten hiç rahatsız olmuş görünmüyorlardı ve uzun süreler boyu oturup silindirin duvarlarını inceliyorlardı."

Blakemore ve Cooper yavruların normal bir odada dolanmalarına izin verdiklerinde, kediler son derece şaşkındı. İster yatay ister dikey çizgilere alıştırılmış olsunlar, hepsi nesnelerle aralarındaki uzaklığı belirlemekte zorlanıyordu. Masanın ayaklarına çarpıyor, yüzlerine vurulacakmış gibi yapıldığında geri kaçmıyor, bir ses çıkarmadığı sürece hareket hâlindeki bir nesneyi takip edemiyorlardı. (Bir kedinin lazer kalemin ışığını nasıl hırsla kovaladığını görmüşlüğünüz varsa bir kedinin yuvarlanan bir topla hiç ilgilenmemesinin ne kadar tuhaf olduğunu anlarsınız.) Blakemore ve Cooper yavru kedilerin beyin aktivitelerini incelediklerinde dikey ortamda yetişmiş yavruların yatay çizgilere tepki olarak hiçbir aktivite göstermediklerini, yatay ortamda yetişmiş olanların da dikey çizgilere hiçbir tepki vermediğini gördüler. Beyinleri, ilk birkaç ay içinde bulundukları ortamda karşılaşmadıkları şeylere karşı etkin biçimde kördü. Andy Doan bana bunun tersine çevrilemez olduğunu söyledi. Bu zavallı kediciklerin beyinlerindeki görme merkezi turşuya dönmüştü ve ömürlerinin geri kalanında normal ortamlarda bulunmaları bile küçükken gelişimi engellenen hayatlarının etkilerinin çoğunu düzeltmeye yaramayacaktı.

Doan Hilary Cash'in reSTART'taki hastalarıyla bir paralellik kurdu. Blakemore ve Cooper tarafından yavru kedilerde yaratılan durumun bilimsel adı görsel ambliyopi, yani "görme körelmesi" anlamına gelen Yunanca bir terimdi. Doan bana internette büyüyen çocukların da bir tür duygusal ambliyopi hastası olduklarını söyledi. Çocuklar farklı yaşlarda, kritik dönemler denen zamanlarda, farklı zihinsel beceriler geliştirirler. Dört beş yaşlarına kadar yeni

dilleri çok kolay öğrenirler, bundan sonra yeni bir dil öğrenmek çaba gerektirir. Sosyal becerileri geliştirme ve ergen cinselliğinin karmaşık dünyasıyla başa çıkma konusunda da benzer bir durum söz konusudur. Yüz yüze etkileşim şansını kaçıran çocukların bu becerileri hiçbir zaman edinememe olasılığı yüksektir.

Cash, akranlarıyla çevrimiçi etkileşimde hiçbir sorun yaşamadığı hâlde karşılarında oturan biriyle konuşmayı beceremeyen, çoğunluğu erkek düzinelerce ergen görmüştü. Ergen erkek ve kızları birbirleriyle etkileşime teşvik edince sorun daha da beter oluyordu. "Başkalarıyla sadece internet ilişkiniz olursa konuşmayı, flört etmeyi ve çıkmayı, sonunda cinsel ilişkiye girmeyi nasıl öğrenebilirsiniz ki?" diye sordu Cash. "Bizim çocuklar konudan sapıyor ve yakınlaşma bozuklukları geliştiriyorlar. Cinsellikle yakınlaşmayı bir araya getirecek becerilerden yoksunlar. Çoğu gerçek ilişkiler kurmak yerine pornografiye başvuruyor ve gerçek yakınlığın ne olduğunu asla anlayamıyorlar." Merkez artık kadın hasta kabul etmediği için Cash genç hastalarından "bizim çocuklar" diye bahsediyordu. "Dört yıl boyunca kadınları da kabul ettik ama birtakım hastalar 'fiziksel yakınlaşma yok' kuralına kulak asmayınca politikamızı değiştirmek zorunda kaldık. O günlerde bize başvuran erkek sayısı çok daha fazlaydı, o yüzden biz de kadınları almaktan vazgeçtik. Şimdilerde şiddet içermeyen gündelik ve sosyal oyunların artışıyla, neredeyse erkeklerle aynı sayıda kadın da başvuruyor. Politikamızı yeniden gözden geçirmek zorunda kalabiliriz."

Isaac Vaisberg gibi bir şekilde karizma piyangosu vurmuş bağımlılar bile bir dizi psikolojik ve sosyal bozukluğa yatkınlar. Bir araştırma günde üç saatten fazla oynayan on ile on beş yaş arası oyuncuların hayatlarından daha az memnun ve başkalarına empati duymaya daha az yatkın olduklarını ve duygularıyla doğru biçimde başa çıkmayı daha az bildiklerini göstermiştir.[10] Üç saat uzun bir süre gibi gözükebilir ama yakın zamanda yapılan anketler çocukların her gün ekran başında ortalama beş ila yedi saat harcadıklarını ortaya koymuştur. Bugünün Y kuşağı çocukları yetişkin olduklarında sosyal salatalık beyinlerinin turşu olma olasılığı epey yüksektir.

KISIM 3



Davranışsal Bağımlılığın Geleceği (Ve Bazı Çözümler)

10.
Bağımlılıkları En Baştan Engellemek

Günümüzde sekizle on sekiz yaş arası ortalama bir okul çocuğu, hayatının üçte birini uykuda, üçte birini okulda, üçte birini de akıllı telefon ve tabletten televizyon ve masaüstü bilgisayarına, yeni kitle iletişim araçlarına gömülmüş olarak geçiriyor. Diğer insanlarla doğrudan, yüz yüze iletişim kurduğundan çok daha uzun süre ekran aracılığıyla iletişim kuruyor. Yeni binyıla girdiğimizden bu yana ekransız oyun zamanı yüzde 20 azalmış, ekran başı oyun zamanı oranı da benzer miktarda artmış durumda. Bu istatistikler yapıları itibarıyla kötü sayılmayabilir, ne de olsa dünya durmadan değişiyor ama 2012'de altı araştırmacı, insanlık açısından çok zarar verici olabileceklerini gösterdi.

2012 yazında elli bir çocuk Los Angeles'ın hemen dışında bir yaz kampını ziyaret etti.[1] Kız ve erkek sayısı yaklaşık aynı olmak üzere on bir ve on iki yaşlarında, çeşitli etnik ve sosyoekonomik altyapılardan gelen tipik Güney California'lı devlet okulu çocuklarıydı bunlar. Hepsinin evlerinde bilgisayara erişimi ve yaklaşık yarısının da kendine ait bir telefonu vardı. Her gün bir saati arkadaşlarıyla mesajlaşarak, yaklaşık iki buçuk saati televizyon izleyerek ve bir saatten biraz fazlasını da bilgisayar oyunları oynayarak geçiriyorlardı.

Çocuklar bu bir haftalık kamp için telefonlarını, televizyonlarını ve oyun konsollarını evlerinde bırakmışlardı. Onların yerine yürüyüşlere çıktılar, pusula kullanmayı ve ok atmayı öğrendiler. Kamp ateşinde yemek pişirmeyi ve yenebilir bitkilerle zehirli olanları nasıl ayırt edeceklerini öğrendiler. Onlara doğrudan birbirleriyle yüz yüze, göz göze gelmek öğretilmemişti ama iletişim araçları olmayınca bu kendiliğinden gelişti. Gülen yüz emojilerine bakıp "LOL" demek yerine gerçekten güldüler ve gülümsediler. Ya da üzgün veya kızgın olduklarında gülmediler ve gülümsemediler.

Pazartesi sabahı kampa geldiklerinde çocuklara kısaca DANVA2 (Diagnostic Analysis of Nonverbal Behavior) denen kısa bir Sözel Olmayan Davranış Tanı Analizi testi yaptırılmıştı. Bu, Facebook'ta çılgınca yayılan eğlenceli testlerden biridir, çünkü tüm yapmanız gereken birtakım yabancıların duygu durumlarını yorumlamaktır. Testin yarısında fotoğraflarda yüzlerine bakarsınız, diğer yarısında ise bir cümleyi yüksek sesle okuyuşlarını dinlersiniz. Ardından mutlu mu, üzgün mü, kızgın mı yoksa korkmuş mu olduklarına karar vermeniz gerekir. Kulağa basit gibi gelse de değildir. Bazı yüzleri ve sesleri okumak kolaydır, bunlara "yüksek-yoğunluklu" denir ama çoğu güç algılanır. Mona Lisa'nın içinden gülümsüyor mu yoksa sadece sıkılmış veya mutsuz mu olduğuna karar vermek gibidir. Ben bu testi denedim ve bazılarına yanlış cevaplar verdim. Örneğin bir adamın sesi bana biraz üzgün gibi gelmişti, oysa doğru cevap biraz korkmuş olmalıydı. Yaz kampı öğrencileri de benzer bir deneyim yaşadılar. Kırk sekiz maddelik testte ortalama on dört yanlış yaptılar.

Kamp ve yürüyüşle geçen dört gününün ardından, çocuklar otobüslere doluşup evlerine dönmeye hazırdı. Ayrılmadan önce araştırmacılar onlara DANVA2 testini yeniden verdiler. Dikkatleri aletler tarafından bölünmeden yüz yüze geçirilen bir haftanın çocukları duygusal ipuçlarına karşı daha hassas hâle getirmiş olabileceğini düşünüyorlardı. İş duygusal ipuçlarını okumaya gelince "pratik mükemmelleştirir" ilkesinin geçerli olacağına inanmak için haklı ge-

rekçeler vardır. Toplumdan uzak büyütülen çocuklar, örneğin dokuz yaşına kadar Fransa'da bir ormanda, kurtların arasında yaşamış olan ünlü Aveyron'un Vahşi Çocuğu, duygusal ipuçlarını okumayı hiçbir zaman öğrenemezler. Yalnızlığa zorlanmış insanlar bu durumdan kurtulunca, bazen ömür boyu başkalarıyla etkileşimde zorlanırlar. Birlikte zaman geçiren çocuklar aynı zamanda tekrarlanan geri bildirim yoluyla da duygusal ipuçlarını okumayı öğrenirler: Oyun arkadaşınızın elindeki oyuncağı sizinle paylaşmak için uzattığını sanabilirsiniz ama yüzüne dikkat ederseniz onu silah olarak kullanmaya hazırlandığını görebilirsiniz.

Duyguları okumak, kullanılmadıkça körelen, pratikle gelişen, incelikli bir beceridir. Yaz kampındaki araştırmacıların ulaştığı sonuç da bu oldu. Çocuklar ikinci DANVA2 testinde çok daha başarılı oldular. İlk testin sonunda onlara doğru cevaplar söylenmemişti, buna rağmen hata oranı yüzde 33 azaldı. Araştırmacılar aynı okuldan bir kontrol grubuna da testi iki kez verdiler. Kampa gelmeyen bu çocuklar da kamptaki arkadaşları gibi testi Pazartesi sabahı ve Cuma öğleden sonra yaptılar. Onların hata oranı da bir miktar yüzde yirmi düştü, bunun sebebi büyük olasılıkla aynı testi ikinci kez yapmalarının getirdiği birtakım faydalardı ama bu düşüş doğa kampındaki çocuklarınki kadar etkileyici değildi.

Şehirde geçen bir haftayla kampta geçen bir haftayı ayıran çok şey vardır. Kimi cihazlara erişim ve arkadaşlarla yüz yüze geçirilen zaman dışında, çocukların DANVA2 testlerindeki bu farklı düzelme oranlarını açıklayabilecek başka birçok farklılık vardır. Doğada zaman geçirmenin zihin fonksiyonlarını geliştirici etkisi var mıdır? Veya akranlarla birlikte zaman geçirmek insanı daha uyanık mı yapar? Ya da bütün farkı yaratan iletişim araçlarından uzak kalmak mıdır? Emin olmak mümkün değil ama bu durum reçeteyi değiştirmez: Çocuklar hayatlarının üçte birini parlak ekranlara yapışık hâlde geçirmek yerine doğal bir ortamda başka çocuklarla daha fazla vakit geçirdikleri zaman, sosyal etkileşim kalitelerini harekete geçiren işlerde daha başarılı olurlar.

Çocuklar bağımlılığa özellikle yatkındır çünkü yetişkinlerin çoğunu bağımlılığa dönüşecek alışkanlıklardan koruyan özdenetimden yoksundurlar. Denetimli toplumlarda çocuklara alkol ve sigara satışı yasaklanarak önlem alınır ama pek az toplum davranışsal bağımlılıkları denetlemektedir. Çocuklar hâlâ saatlerce interaktif teknolojiyle haşır neşir olabilmekte ve ebeveynlerinin izin verdiği kadar uzun süre video oyunları oynayabilmektedir. (Kore ve Çin Cinderella (Külkedisi) yasaları denen ve çocuklara gece yarısından sabah altıya kadar oyun oynamayı yasaklayan kanunlarla epey flört etmişlerdir.)

Neden çocukların interaktif teknolojiyle saatlerce oynamasına izin verilmemeli?[2] Ve neden, bu kitabın önsözünde anlattığım gibi, teknoloji uzmanlarının çoğu çocuklarının kendi tasarladıkları ve halka tanıttıkları cihazları kullanmalarını yasaklıyor? İşin doğrusu, çocukların aşırı teknoloji kullanımına verecekleri tepkiyi daha bir süre bilemeyeceğiz. Doğduklarından bu yana iPhone kullanan ilk nesil henüz sekiz, dokuz yaşlarında ve ilk iPad kullanıcıları henüz altı, yedi oldular. Henüz ergenliğe ulaşmadılar, bu yüzden birkaç yaş büyük arkadaşlarından ne kadar farklı olduklarını bilmenin bir yolu yok. Ama neye dikkat edeceğimizi biliyoruz. Teknoloji bir zamanlar evrensel olan çok temel bazı zihinsel aktiviteleri kendinde topluyor. 1990'ların ve daha eskilerin çocukları düzinelerce telefon numarasını akıllarında tutarlardı, cihazlarla değil birbirleriyle iletişim kurarlardı ve doksan dokuz sentlik uygulamalardan fabrikasyon eğlence çıkarmaya çalışmak yerine kendi eğlencelerini kendileri yaratırlardı.

Birkaç yıl önce *zorluk aşılama* dediğimiz şeyle ilgilenmeye başladım. Bu, akıldan bir bulmacayı çözmeye çalışmanın, örneğin bir telefon numarasını hatırlamaya veya uzun bir Pazar öğleden sonrasında neler yapacağınıza karar vermeye çalışmanın tıpkı aşıların hastalıklara karşı yaptığı gibi, sizi ileride karşılaşacağınız zihinsel

zorluklara karşı aşılayacağı düşüncesidir. Örneğin, kitap okumak televizyon izlemekten daha zordur. (*The New Yorker* dergisinden film eleştirmeni David Denby geçenlerde çocukların büyüdükçe kitaplardan vazgeçtiklerini yazıyordu.[3] Bir ergenin "Kitaplar yaşlı insanlar gibi kokuyor," dediğini duymuştu.) Ufak dozlarda zihinsel zorluğun bize iyi geldiği düşüncesini destekleyen birçok bulgu var. Küçükken (kolay olanlar yerine) zor bulmacalar çözmüş olan genç yetişkinler, ustalık isteyen zihinsel bulmacalarda çok daha başarılı olurlar. Ergen sporcular da zorluklardan beslenip gelişirler; örneğin, sezon öncesi daha sıkı bir programla çalışan basketbol takımlarının daha başarılı olduklarını bulduk. Bu hafif başlangıç zorlanmaları çok önemlidir. Çocuklarımızı onlardan yoksun bırakarak ellerine her şeyi kolaylaştıran bir cihaz vermek ise tehlikelidir, sadece tehlikenin boyutları henüz belli değil.

Teknolojiye çok fazla bel bağlamak aynı zamanda *dijital amnezi* denen bir olaya neden olur. Yapılan iki ankette, binlerce Amerikalı ve Avrupalı yetişkin birtakım önemli telefon numaralarını hatırlamaya çalıştılar ve çocuklarının ve işyerlerinin telefon numaralarını hatırlamakta zorlandılar. Başka sorularda, katılımcıların yüzde 91'i telefonlarını "beyinlerinin uzantısı" olarak tarif etti. Çoğunluk, hafızalarını zorlayıp sorulara akıllarından cevap bulmaya çalışmadan önce internete başvuracağını söyledi, yüzde 70'i ise akıllı telefonlarını kısa bir süre için bile kaybetseler üzüntü ve panik yaşayacaklarını söyledi. Çoğu, akıllı telefonlarında hafızalarında veya başka bir yerde bulunmayan bilgiler olduğunu belirtti.

MIT'den psikolog Sherry Turkle da teknolojinin çocukları beceriksiz iletişimcilere dönüştürdüğünü iddia edenlerden.[4] Örneğin çoğu çocuğun (ve yetişkinin) telefon konuşmasına tercih ettiği mesajlaşmayı ele alalım. Mesaj yazmak, mesajınızı konuşma yoluyla yaptığınızdan daha açık bir biçimde ayarlamanızı sağlar. Eğer bir şakaya genellikle "haha" diye karşılık veriyorsanız, bu seferkinin çok komik olduğunun işareti olarak "hahaha" yazabilirsiniz veya kahkahalarla güldüğünüzü belirtmek için "HAHAHAHA" diye

karşılık verebilirsiniz. Kızgınsanız kısaca “k” yazarak geçiştirebilir, çok kızgınsanız hiç cevap yazmayabilirsiniz. Bağırmak için tek bir “!”, daha yüksek tonda bağırmak için “!!” veya “!!!!” kullanabilirsiniz. Bu işaretlerin matematiksel bir kesinliği vardır, “ha” veya “!” sayılarına bakabilirsiniz; bu nedenle, yanlış anlaşılmaktan korkan ve risk almaktan kaçınan iletişimci için mesajlaşmak idealdir. Olumsuz yanı ise, mesaj dili kurallarına uyduğunuz zaman hiçbir şeyin anında içinizden geldiği gibi olmaması ve pek az şeyin anlamının belirsiz olmasıdır. Karşınızdaki kişinin mesajlarını vurgulayacak sözsüz ipuçları, yani aralarda sessizlikler, ses tonunda iniş çıkışlar, ani kıkırdamalar ve dudak bükmeler yoktur. Bu ipuçları olmadan çocuklar yüz yüze iletişim kurmayı öğrenemezler.

Turkle cep telefonu iletişiminin kısıtlamalarını komedyen Louis C.K.’nin 2013’te Conan O’Brien ile paylaştığı bir gözlemi nakledecek gösterir. C.K. çocuk yetiştirmediğini, onların ileride olacakları yetişkinleri yetiştirdiğini söylemişti. Telefonların “özellikle çocuklar için zehirleyici” olduklarını belirtmişti.

> Kendileriyle konuşulduğu zaman insanların yüzüne bakmıyorlar. Empati kurmuyorlar. Biliyorsunuz, çocuklar acımasız. Bu biraz da deneme yaptıkları için böyle. Bir çocuğa bakıp “Şişkosun,” deyiveriyorlar. O çocuğun yüzünün buruştuğunu görünce de, “Hım, birine bunu yaptırmak insanın hoşuna gitmiyormuş,” diyorlar ... ama “Şişkosun” yazdıklarında “Eğlenceliydi. Hoşuma gitti,” diye düşünüyorlar.

Louis C. K.’ye göre yüz yüze iletişim şart çünkü çocukların sözlerinin başkalarını nasıl etkilediğini anlayabilmelerinin tek yolu bu.

Ben bunları yazarken, karım iki hafta önce ilk çocuğumuzu doğurdu. Sam Alter bir ekranlar dünyasına doğdu. Bebek monitörünün

ekranı seslerimizi ve yüzlerimizi onun odasına taşıyor. Benim iPad ekranım onu dünyanın farklı yerlerinde yaşayan büyükanne ve büyükbabalarına, amcalarına ve kuzenlerine tanıtıyor. Biz onu uyutmaya çalışırken, oturma odamızdaki televizyon hareketli görüntüler ve sesler getiriyor. Zamanla iPad ve televizyonu kendi başına kullanmayı öğrenecek. Sonra bilgisayarları ve akıllı telefonları, sonra da bizim kuşağımızı tanımlayan bilgisayar ve akıllı telefonlar gibi onların kuşağını tanımlayacak hangi cihazlar icat edilecekse onları kullanmayı öğrenecek. Birçok açıdan bu ekranlar onun çocukluğunu zenginleştirecek; videolar izleyecek, oyunlar oynayacak, insanlarla atalarının bilimkurgu olarak nitelendirdiği yollardan etkileşim kuracak ama büyük ihtimalle bunlar aynı zamanda onun çocukluğundan çalacaklar. İki boyutlu ekran dünyaları, gerçeğin fakir versiyonlarıdır. Sosyal etkileşim sulandırılıyor ve kaşıkla beslenme artıyor; hayal gücü ve keşiflere pek yer kalmıyor. Andy Doan'un bana söylediği gibi, çocukken ekran başında geçirdiğimiz süre, hayatımızın geri kalanı boyunca başkalarıyla kuracağımız etkileşimi şekillendiriyor. İleride sağlıksız şekilleri düzeltmeye çalışmaktansa, baştan doğru dengeyi bulmak daha kolaydır.

YouTube videolarının bir alt türü, çocukların ekran sürelerine nasıl karşılık verdiklerini gösteriyor: Dergilerle ne yapacaklarını bilmiyorlar. Bu videolardan biri, beş milyon kezden fazla izlenmiştir. Bir iPad ekranını profesyonelce kaydıran bir yaşında bir kız çocuğunun videosudur bu. Bir ekrandan ötekine geçmekte ve cihaz onun istediğini yaptıkça minik sevinç çığlıkları atmaktadır. Apple tarafından 2007'de ilk iPhone ile hayatlarımıza sokulan kaydırma hareketi, onun için nefes almak ya da yemek yemek kadar doğal. Ne var ki önüne bir dergi koyulduğunda da kaydırma hareketine devam ediyor ve oradaki hareketsiz fotoğraflar başkalarına dönüşmeyi reddettikçe sinirlenmeye başlıyor. O kız çocuğu, dünyayı bu şekilde algılayan ilk insanlardan: Görsel çevre üzerinde sınırsız gücü olduğuna ve hoşuna gitmeyen her deneyimi bir kaydırma hareketiyle yok edip yerine yenisini getirme yeteneği olduğuna inanıyor.

Videoya gayet uygun biçimde "Dergi, çalışmayan bir iPad'dir" başlığı konmuş ve altındaki yorumlarda "Bir yaşında bir çocuğa neden iPad verildiğini açıklayabilir misiniz?" gibi sorular var.

iPad'ler ebeveynlik işini epey kolaylaştırıyor. Video izlemeyi veya oyun oynamayı seven çocuklara yenilenebilir eğlence sundukları için çok yorulan ve az dinlenen anne babalara mucize gibi geliyorlar. Ancak aynı zamanda çocuklar açısından büyüdükçe kurtulmaları zor örnekler de oluşturuyorlar. reSTART'tan Hilarie Cash'in bu konuda çok kesin görüşleri var. Tutucu değil ama aşırı miktarda maruz kalmanın etkilerini ilk elden görmüştür. "Çocuklar iki yaşından önce ekranlarla karşılaştırılmamalıdır," diyor. Etkileşimlerinin doğrudan, sosyal, ilk elden ve somut olması gerektiğini savunuyor. O ilk iki yıl, çocukların üç, dört, yedi, on ve daha ileri yaşlarda dünyayla nasıl bir etkileşim içinde olacaklarının standartlarını belirler. "İlkokula başlayana kadar pasif televizyon izleyicisi olmalarına izin verilmeli, yedi yaş civarında iPad ve akıllı telefon gibi interaktif iletişim araçlarıyla tanıştırılmalılar," diyor Cash. Ekran süresinin ise ergenlik çağındakiler için bile günde iki saatle sınırlandırılmasını öneriyor. "Bu kolay değil," diye itiraf ediyor. "Ama çok önemli. Çocukların uykuya, fiziksel aktiviteye, aileleriyle zaman geçirmeye ve hayal güçlerini kullanmaya ihtiyaçları vardır." Ekranlar dünyasında kaybolan çocukların bunlara zamanı kalmaz.

Amerikan Pediatri Derneği (AAP) Cash'le aynı görüşte. İnternette yayınlanan bir AAP raporunda, "İki yaş altı çocuklar televizyon ve diğer eğlence medyasından uzak tutulmalıdır," diye öğütlenmiştir. "Bu ilk yıllarda çocukların beyinleri hızlı bir gelişim gösterir ve küçük çocuklar en iyi insanlarla etkileşim yoluyla öğrenirler, ekranlarla değil." Bu doğru olabilir ama her yer ekran doluyken uzak durmak da yerine getirilmesi zor bir istektir. Kaiser Vakfı 2006'da, yani Apple ilk iPad'i çıkarmadan dört yıl önce, iki yaş altı çocukların yüzde 43'ünün her gün televizyon izlediğini, haftada en az bir kez izleyenlerin oranının ise yüzde 85 olduğunu bulmuştu. İki yaşın altındaki çocukların yüzde 61'i her gün bir süreliğine ekran karşısında vakit geçiriyordu. Zero to

Three adında bir kuruluş, 2014 yılında iki yaşından küçük çocukların yüzde 38'inin bir mobil cihaz kullanmış olduğunu rapor etti. (2012'de bu oran yüzde 10'du.) Dört yaşına geldiklerinde, çocukların yüzde 80'i bir mobil cihaz kullanmış oluyordu.

Zero to Three bu konuya AAP'den daha yumuşak yaklaşmakta ve bir miktar ekran süresinin kaçınılmaz olduğunu söylemektedir. Ekranları tamamen yasaklamaktansa, belirli ekran süresi *türleri* önermektedir. Zero to Three'nin raporu şöyle başlar:

> Sağlam ve güvenilir araştırmalar, bir çocuğun sağlıklı gelişmesinde en önemli faktörün anne baba ve diğer bakıcıların çocuğun çağrılarına hassasiyetle yaklaştıkları ve yaşına uygun, merak ve öğrenmeyi besleyici aktiviteler sağladıkları sıcak, sevgi dolu etkileşimlerle nitelenen olumlu bir ebeveyn-çocuk ilişkisi olduğunu göstermektedir.

AAP'nin de aynı fikirde olduğu belli: Küçük çocukların kitle iletişim araçlarıyla ilişkisi konusundaki açıklamaları "küçük çocuklar en iyi insanlarla etkileşim yoluyla öğrenirler, ekranlarla değil," sözüyle biter. Aralarındaki fark, Zero to Three'nin anne babalar da işin içinde olduğu sürece çocukların ekranlarla da sağlıklı etkileşim kurabileceklerini kabul etmesidir. Ekranları yasaklamak yerine, sağlıklı ekran zamanı için üç temel nitelik sayarlar.İlk olarak, anne babalar çocuklarını ekran dünyasında gördükleriyle gerçek dünya deneyimlerini birbirine bağlamaya teşvik etmelidir. Eğer bir uygulamada çocuklardan tahta küpleri renklerine göre sıralamaları isteniyorsa, anne babalar da çocuklarıyla birlikte çamaşırları toplarken onlardan giysilerin renklerini belirtmelerini isteyebilirler. Eğer bir uygulama tahta küpler ve toplar gösteriyorsa, çocuklar daha sonra gerçek küpler ve toplarla oynamalıdır. Hiçbir deneyim gerçeği taklit etmek üzere tasarlanmış bir sanal dünyayla sınırlı kalmamalıdır. Ekran ile gerçeklik arasında bu şekilde bir köprü kurmaya öğrenme transferi denir ve iki nedenle öğrenmeyi geliş-

tirir: Çocuklardan öğrendiklerini tekrarlamalarını ister ve onları öğrendikleri şeyleri tek bir durumun ötesinde genellemeye teşvik eder. Eğer ekrandaki bir köpek sokaktaki bir köpeğin aynısıysa çocuk köpeklerin birden fazla ortamda var olabileceklerini öğrenir.

İkinci olarak, aktif katılım pasif izlemeden daha iyidir. Çocukların belli bir rolü oynamalarını, bir şeyleri hatırlamalarını, karar vermelerini ve anne babalarıyla iletişim kurmalarını gerektiren bir uygulama sadece içeriği pasif bir şekilde özümsemelerine imkân tanıyan bir televizyon programından daha iyidir. *Susam Sokağı* gibi yavaş tempolu programlar katılımı teşvik ettikleri için *Sünger Bob Kare Pantolon* gibi hızlı tempolu programlardan üstündür. (*Sünger Bob* zaten beş yaşın altındaki çocuklar için tasarlanmamıştır.) Bir çalışmada (daha yavaş tempolu bir öğretici çizgi film yerine) dokuz dakika *Sünger Bob* izleyen dört yaşındaki çocukların bunun ardından yeni bilgileri akıllarında tutmakta ve dikkatlerinin dağıtılmasına direnmekte zorlandıkları görülmüştür. Sonuç olarak, arka planda televizyon nadiren açık bulunmalı ve televizyon zamanı günün geri kalanından ayrı tutulmalıdır.

Üçüncü olarak, ekran zamanı teknolojinin kendisine değil, her zaman uygulamanın içeriğine odaklı olmalıdır. Bir hikâyeyi izleyen çocuk, olayların nasıl gelişeceğini düşündüğünü anlatmalı, ekrandaki karakterleri işaret edip kim olduklarını belirtmeli ve bu süreç çocuğun kullanılan teknolojiden şaşkınlığa düşmeyeceği kadar yavaş ilerlemelidir. Ekran bazlı bir öykü mümkün olduğunca bir kitap deneyimine benzer olmalıdır.

Küçük çocuklar gibi, ergenler de bağımlı hâle gelmeye yatkındır. reSTART, daha büyük çocukların ne zaman ve ne sıklıkta ekranlarla etkileşimde olmaları gerektiğini anlatmak için diyet ve çevresel sürdürülebilirlik benzetmelerini kullanıyor. Cash bana hastalığa yakalanmayı çağrıştıran "bağımlılık" terimini kullanmamayı tercih ettiğini söyledi. Merkez bunun yerine çevre hareketinin dilini kullanıyor. Ana sayfalarında reSTART'ın bir "Dijital Teknoloji Sürdürülebilirlik Merkezi" olduğu ve insanlara sürdürülebilir hayat

tarzlarıyla yaşamayı öğrettiği belirtiliyor. Bir tedavi merkezi değil, "dinlenme" merkezi olduğu söyleniyor. Cash bana "Teknolojiden tamamen uzak durmak mümkün değil, bu yüzden amacımız da müşterilerimize birdenbire tamamen bırakmayı öğretmek değil," dedi. "İnsanlara problem çözmeyi öğretiyoruz ve bu geleneksel bir tedavi şekli değil." Cash problem çözmenin çok önemli olduğunu, çünkü tedavi planının sadece kırk beş gün sürdüğünü söyledi. Bundan sonrasını herkes tek başınaydı.

reSTART'ın tedavi planı üç aşamalı. İlk aşamada hastaların teknolojiyi kullanmalarına hiç izin verilmiyor. Genelde yaklaşık üç hafta süren bir detoks sürecinden geçiyorlar. "Genç adamların bazıları çok dirençli oluyor ama diğerleri süreci kolayca kabul ediyorlar," dedi Cash. "Çoğunlukla ilk aşamanın sonunda kimlerin tedaviden yararlanacağını kestirebiliyoruz, çoğu da gerçekten yararlanıyor." Genç adamlar birinci aşamanın geri kalanında, yani üç veya dört hafta daha merkezde kalıyorlar. Birçoğunda eksik olan yumurta pişirmek, tuvalet temizlemek, yataklarını yapmak ve en önemlisi de duygularını idare etmek gibi temel yaşam becerilerini öğreniyorlar. (Bu genç adamlardan biri bana reSTART'a katıldığından bu yana birçok kez satranç oynadığını ve oyunların genellikle sinirlenip satranç tahtasını taşlarıyla birlikte yere atmasıyla sona erdiğini anlattı.) Ayrıca egzersiz yapmayı ve doğayı sevmeyi öğreniyorlar, bu da reSTART felsefesinin büyük bir parçası; hayatlarından önemli bir bileşeni çekip alacaksanız, onun yerine onları oyalayacak ve teknolojiden kaçmalarını sağlayacak bir şey koymanız gerek. Cash'le birlikte merkezi kuranlardan Cosette Rae bana kocasının doğa yürüyüşleri yaptırdığını söyledi. reSTART büyük bir ormanın içine kurulmuş ama bunun dışında Rainier Dağı yakınlarında da yürüyüşler yapıyorlar. Her gün merkezin spor salonunda antrenman yapıyorlar ve çoğu gayet iyi forma giriyor. Cash gençlerin yüzde 75 ila 85'inin bu başlangıç aşamasında gelişme gösterdiğini ortaya koyan bağımsız bir araştırmadan da söz etti.

İkinci aşamada, iyileşmekte olan hastalar Adsız Alkolikler tarafından yönetilen evlere benzeyen rehabilitasyon evlerine taşınıyorlar.

Oralarda, reSTART'ta edindikleri becerileri uygulamayı öğreniyorlar. İşlere veya gönüllü görevlere başvuruyorlar ya da üniversite dersleri alıyorlar. Evler sıkı kurallar çerçevesinde yönetiliyor ve hastalar düzenli olarak klinik randevularına gitmenin karşılığında reSTART'tan destek alıyorlar. Cash'e bu programın başarılı olup olmadığını sorduğumda, olduğunu ama kesin rakamlar veremeyeceğini söyledi. reSTART küçük bir merkez ve her gencin sorunu biraz farklı, bu nedenle sorunların nüksetme oranlarını ölçmek zor. Bir yüksek lisans öğrencisi Cash ve Rae ile birlikte daha kesin bir ölçüm planı uygulaması üzerinde çalışıyordu.

Üçüncü ve son aşama, eski hastalar artık gözetimsiz bir hayata dönmeye hazır oldukları zaman başlıyor. Çoğu birkaç haftada veya ayda bir merkeze uğramalarını sağlayacak şekilde Washington'da, merkezin yakınlarında kalıyorlar. Ülkenin dört bir yanından, hatta bazen başka bir ülkeden geldikleri için, eski alışkanlıklarını niteleyen yerlerden ve insanlardan uzak kalmaları, onların bu eski alışkanlıkları tarafından baştan çıkarılmaya daha az yatkın olmalarını sağlıyor. (Vietnam'dan döndükten sonra eroin bağımlılığından kurtulan askerleri hatırlayın.) Isaac Vaisberg bunu reSTART'a ilk gelişinden sonra evine dönüp World of Warcraft oynama arzusuna karşı koyamadığında zor yoldan keşfetmişti. İkinci gelişinde ise merkezden ayrıldığında yakınlarda kalmaya karar vermişti ve hâlâ reSTART'a arabayla çok çabuk ulaşabileceği bir yerde yaşıyor.

Çoğu ergen reSTART benzeri özel bir tesiste kalmalarını gerektirecek bir durumda değil ama ebeveynleri yine de onların oyunlar ve sosyal medya etkileşimlerinden endişe duyuyor. Birinci bölümde söz ettiğim psikolog Catherine Steiner-Adair bir dizi temel ebeveynlik ilkesini belirlemek üzere binlerce ergen ve onların anne babalarıyla görüşmüştü.[5] Gençlerin "Korkutucu, Çılgın ve Bilgisiz" anne ve babalara kötü tepki verdiklerini açıkladı.

Korkutuculuk katı ve yargılayıcı yoğunluk şeklinde görülür. Anne babaların endişeleri arttıkça iddiaları da doğal olarak artar. "Üniversiteye girme şansını yok edeceksin!" veya "O arkadaşını bir

daha bu eve getiremezsin!" gibi ifadelerin çocukları uzaklaştıracağı kesindir. Çılgın anne babalar, çocukları onlara bir sorunla geldiğinde aşırı tepki verirler. Steiner-Adair, bir arkadaşından incitici bir mesaj alan on iki yaşında bir kızın durumunu anlatır. "Böyle şeyler hakkında konuşamıyordu çünkü annesinin her zaman her şeyi aşırı dramatize etme huyu vardı. 'Annem "Bu dehşet verici!" diye başlayıp devam edecek, sonra ben sadece arkadaşımla değil, çıldırmış annemle de uğraşmak zorunda kalacağım' diyordu kız." Annenin kızıyla ilgilendiği çok açık, onun kendini daha iyi hissetmesini istiyor ama içgüdüsel, abartılı tepkisi sorunu daha da kötüleştiriyor. Bilgisiz anne babalar ise acınası durumdadır. Çocuklarının sürdürdükleri hayatı ya hiç anlamazlar ya da bunaltıcı bulurlar. "Bilgisiz bir anne ya da baba, çocuğuyla arkadaş olmak için aşırı çaba gösterir," diyor Steiner-Adair. "İpuçlarını kaçırır, çoğunlukla çocuğuyla yaşamsal değerler, beklentiler ve sonuçlarla ilgili anlamlı konuşmalar yapmayı beceremeyip yüzeysel şeylere takılır."

Korkutucu, çılgın ve bilgisiz ebeveynlerin karşıtı da "Ulaşılabilir, Sakin, Bilgili ve Gerçekçi" olanlardır. Onlar sosyal medyanın gerçek hayatın bir parçası olduğunun farkındadır. Çocukları bazen üzülebilir ama aşırı tepki vermek sorunu kötüleştirecektir. Bu anne babalar çocuklarının sosyal ağ platformlarındaki etkileşimlerini anlamaya zaman ayırırlar. Onlara yargılayıcı olmayan sorular sorar ve kendi araştırmalarını yaparlar. Sınırlar da koyarlar, böylece teknolojiyle reSTART'ın teşvik ettiği gibi sürdürülebilir türden bir ilişki oluştururlar. Ailece anlamlı sohbetler ederler ve günün belli zamanlarında hepsi interneti bırakıp bir araya gelir. Bu ideallerin bazıları soyut düşününce gayet açık olsa da ânın hararetinde başarılması her zaman kolay değildir. Steiner-Adair'in mantrası –Ulaşılabilir, Sakin, Bilgili, Gerçekçi– gerilimin arttığı anlarda işe yarayan bir kuraldır.

Amerikan hükümeti şimdiye kadar çocuklar ve davranışsal bağımlılık arasındaki ilişkiye karışmamayı seçti. Hiç devlet destekli tedavi

kliniği yok, belki de bağımlı çocukların küçük bir yüzdesinin psikiyatrik yardıma ihtiyacı olmasından kaynaklanıyor bu. Davranışsal bağımlılığa Doğu Asya'da, özellikle Çin ve Güney Kore'de verilen tepki ise Amerika'dakinden çok daha gözüpek.[6] 2013'te İsrailli iki film yapımcısı *Web Junkie* [Web Bağımlıları] adında bir belgesel yayınladı. Hilla Medalia ve Shosh Shlam dört ay boyunca Çin'in Pekin kentinde bir internet bağımlılığı tedavi merkezinde doktorlar, hastalar ve anne babalarla görüştü. Çin bundan birkaç yıl önce internet bağımlılığını bir klinik bozukluk olarak kabul eden ilk ülke olmuş ve onu genç nüfus için "bir numaralı halk sağlığı tehdidi" ilan etmişti.

Çin'de dört yüzden fazla tedavi merkezi var ve ülkenin internet bağımlılığı tanımına göre yirmi dört milyondan fazla ergen, internet bağımlısı. Medalia ve Shlam, bu merkezlerden biri olan Pekin Askerî Hastanesi'ndeki Daxing Kampı'na gidip Çin'de internet bağımlılığı tedavisinin duayeni sayılan Profesör Tao Ran'la konuşuyorlar. Ran tatlı diline rağmen merkezdeki hastalarda nefret duygusu uyandırabilen bir psikiyatr. Çoğu bir şekilde kandırılarak merkezi ziyarete getirilmiş ve istekleri dışında üç dört ay burada yatırılan hastalar. Belirli bir ilaç rejimine ve sert Pekin kışının ortasında hava gittikçe soğurken bile askerî düzende toplu yürüyüşlere zorlanıyorlar. Çoğu kameralar karşısında açıkça ağlayan anne ve babalar, başka bir seçenekleri olmadığını düşündükleri için oğullarını (bazıları da kızlarını) buraya bırakmışlar. Belgeselin başında Profesör Ran sorunu ve merkezin direktörü olarak kendi rolünü şöyle anlatıyor:

> İnternet bağımlılığı Çinli gençler arasında kültürel bir sorundur. Diğer tüm sorunları geçmiştir. Bir psikiyatr olarak benim görevim bunun bir hastalık olup olmadığına karar vermektir. Bu çocukların sanal gerçekliğe eğilimli olduklarını fark ediyoruz. Gerçek dünyanın sanal dünya kadar iyi olmadığını düşünüyorlar. Araştırmalarımız bağımlıların internette günde altı saatten fazla zaman geçirdiklerini gösteriyor ve iş veya ders çalışma

amaçlı değil ... bazı çocuklar kendilerini bu oyunlara öylesine kaptırıyorlar ki tuvalete gitmenin performanslarını etkileyeceğini düşünüyorlar. Bu nedenle de altlarına bez bağlıyorlar. Eroin bağımlılârından farkları yok, her gün oynayabilmek için kıvranıyorlar. "Elektronik eroin" denmesinin sebebi de bu.

Profesör Ran daha sonra sorunun yapısal olduğunu, yani hastalık olmadığını ve sorumlusunun toplum olduğunu belirtiyor. Merkezdeki küçük, iç karartıcı bir odada bir grup ebeveynle buluşuyor. Bir sahaya daha uygun olabilecek tuhaf, ekolu bir mikrofondan, "Bu çocukların en büyük sorunlarından biri yalnızlık. Yalnızlık. Kendilerini yalnız hissettiklerini biliyor muydunuz?" diye soruyor. Birisi, "Belki de ailenin tek çocuğu oldukları içindir," diye cevap veriyor. "Ve anne baba olarak bizler çocuklarımızla arkadaş olmayı başaramıyoruz. Sadece çok çalışmalarını söylüyoruz. İnternet onların streslerini, endişelerini, acılarını, bunların hiçbirini göremiyoruz. Sadece dersleriyle ilgileniyoruz." Ran bu görüşe katılıyor. "Onlar da arkadaşlık için nereden medet umuyorlar? İnternetten. Sanal dünyada tüm görsel ve işitsel fanteziler var. Başka hiçbir yerde bulamayacağınız simülasyonlar var. Onların en iyi arkadaşı oluyor." Profesör Ran'ın internet bağımlılığının doğasıyla ilgili çelişik duyguları olduğu belli. Bir yandan hastalarını psikotropik ilaçlar almaya zorluyor, diğer yandan da bunun kesinlikle bir hastalık olmadığını belirtiyor. Bir toplum seri şeklinde milyonlarca yalnız ve çok çalıştırılan çocuk üretiyorsa, o çocuklar neden sınırsız bir arkadaşlık kaynağına başvurmasın ki? Hoşnutsuzluğa karşı gayet mantıklı bir tepki gibi görünüyor bu. Yıkımlarına neden olan hasta olmaları değil, bu dijital dünyanın içinde yaşamaları gereken gerçek dünyadan bariz şekilde üstün olması.

Gençlerin kendileri de bunu fark ediyorlar. Görece ilkel bir dünyada büyümüş yetişkinlerin anlayamadığı biçimlerde bilgililer. Merkezde kalan bir grup ergen, erkeksi bir üstünlük sağlama gösterisi yaparak bağımlılıklarını tartışıyorlar. Biri hiç ara vermeden

iki ay, tüm yaz tatili boyunca bir video oyununu oynadığını söylüyor. Bir diğeri söze karışıyor ve sadece yemek, uyku ve tuvalet için kısa molalar vererek üç yüz gün boyunca oynadığını söylüyor. Bir üçüncü, Profesör Ran'ın bağımlılık tanımına "zırvalık" diyor. Günde altı saat ona normal geliyor. "Onların internet bağımlılığı tanımına bakarsak Çinlilerin yüzde 80'inde olmalı." Dördüncü genç, "Çoğumuz internet bağımlılığımız olmadığını düşünüyoruz. Bu gerçek bir hastalık değil. Sosyal bir olgu," diyor. Çocuklar sorunu hafife almaya çalışıyorlar ama internet bağımlılığının Çin'de yaygın ve büyüyen bir sorun olduğu çok açık.

Davranışsal bağımlılığa Batılı yaklaşım da en az Profesör Ran'ın yaklaşımı kadar dağınık. *Diagnostic and Statistical Manual* (DSM) artık kumarı gerçek bir davranışsal bağımlılık olarak kabul ediyor, aşırı internet kullanımı da neredeyse 2013'te çıkan beşinci baskıda yer alacaktı. Şu anda "internet bağımlılığı" konulu iki yüzden fazla akademik rapor var, bu nedenle Amerikan Psikiyatri Derneği bu konuda el kitabının ekinde kısaca söz etmeyi seçti. Bu arada DSM egzersiz, akıllı telefon ve iş bağımlılığı gibi başka davranışsal bağımlılıkları da henüz yeterince akademik ilgi toplamadıkları için kapsamına almadı. Ancak, davranışsal bağımlılık tedavi uzmanlarıyla konuşurken de keşfettiğim gibi, bu durum bağımlılık deneyimlerini daha az gerçek yapmıyor elbette. APA onları hastalık veya bozukluk kabul etmese bile binlerce hayatı etkiliyorlar. Belki de zaten onları klinik bozukluk saymamak gerekiyor; belki de yalnızlıklarını internetle gidermeye çalışan milyonlarca Çinli genç gibi, davranışsal bağımlılık sahibi kişiler de sadece içinde yaşadıkları dünyanın kısıtlamalarına karşılık veriyorlardır.

Profesör Ran'ın ilaçlı ve psikiyatrik tedavi seanslı tıbbi modelinin tersine, reSTART davranışsal bağımlılığı temelde yapısal bir sorun olarak ele alıyor: Etkilenen kişinin hayatının yapısı düzeltil-

diğinde sorun da düzelmiş olur. Terapi seansları reSTART'ın tedavi planının küçük bir parçasını oluşturuyor; örneğin yaşam eğitimi ve başa çıkma becerilerinden çok daha küçük bir parça. Ancak bu her Amerikan tedavi kurumu için geçerli değil. Davranışsal bağımlılığı Batı tıbbının madde bağımlılığını tedavi ettiğine çok benzer şekilde tedavi eden bir hastane var. Pennsylvania'daki Bradford Bölgesel Tıp Merkezi 2013'te internet bağımlıları için on günlük bir hastanede tedavi programı başlattı. Programın kurucusu olan psikolog Kimberly Young 1990'ların ortalarında internet bağımlılığıyla ilgilenmeye başlamıştı.[7] "Sene 1994 veya 1995'ti, bir arkadaşım bana kocasının haftada kırk ila altmış saati AOL sohbet odalarında geçirdiğini anlattı," dedi Young. "O zamanlar internet erişimi pahalıydı, saati 2,95 dolardı, bu yüzden alışkanlığı maddi bir külfet de oluşturuyordu. İnsanların internet bağımlılığı geliştirip geliştiremeyeceğini merak etmeye başladım." Young kısaca IADQ olarak bilinen İnternet Bağımlılığı Tanı Anketi'ni oluşturup internette paylaştı. Kumar ve alkol bağımlılığı anketleri gibi, IADQ da katılımcılardan sekiz ifadenin onlar için geçerli olup olmadığını belirtmelerini istiyordu. Young bana "En az beş ifadenin onlara uyduğunu söyleyenler 'bağımlı' demekti," dedi.

Ertesi gün düzinelerce kişi ona e-posta göndererek endişelerini iletti. Çoğu ölçekte beşin üzerinde puan alıyordu. Young bunu takip eden dört yıl süresince anketi düzeltti, doğruladı, on iki yeni madde ekledi ve adını İnternet Bağımlılığı Testi olarak değiştirdi. (Ben de bu kitabın ilk bölümüne söz konusu testten örnek sorular koymuştum.)

Young gittikçe büyüyen bir internet bağımlıları listesini tedaviye başladı. Bu büyümeyi biri 2007'de, biri de 2010'da olmak üzere iki önemli olay tetikledi: Apple'ın önce iPhone'u, sonra da iPad'i piyasa çıkarması. Young bana, "İnternet mobil hâle gelince benim internet bağımlılığına odaklanan çalışmalarım da patlama yaptı," dedi. Bağımlılığın kapsamı evlerle sınırlı kalmaktan çıkmıştı, artık her yerdeydi. 2010'a gelindiğinde, Young bu işe adanmış bir tedavi merkezi gerektiğini fark etti. Çoktan güncelliğini yitirmiş

2006 tarihli bir çalışma her sekiz Amerikalıdan birinin internete bağımlı olduğunu öne sürüyordu ancak Young bu rakamın çok daha yüksek olduğuna ve yükselmeye devam ettiğine inanıyordu. Bradford'da on altı yatağı akut internet bağımlılığı tedavi merkezi olarak kullanılmak üzere ayırmayı başardı. reSTART'tan Cash ile görüşmüştü ama Young farklı, daha yoğun bir yaklaşımı tercih ediyordu. Hastalar onun merkezinde kırk beş değil, sadece on gün kalacaktı. "Çoğu kişinin bizimle geçirecek on günden uzun zamanı yok," dedi. Çoğu kendilerine yardımcı olamayan başka doktorlara da gitmiş oldukları için, hastaneye geldiklerinde artık çaresizliğe kapılmış oluyorlardı. Önce hızlı bir üç günlük detokstan geçecek, sonra da yedi gün boyunca hedefe yönelik bilişsel davranışçı tedavi göreceklerdi. Young'ın İnternet Bağımlılığının Bilişsel Davranışçı Tedavisi (kısaca CBT-IA) olarak bilinen yaklaşımı, diğer dürtü bozukluklarının tedavisinde başarılı olmuş teknikleri kullanıyordu. Hastalarının çoğu bir sorunları olduğuna inanmazlar, bu yüzden Young'ın öncelikle onlara aslında bağımlı olduklarını kabul etmeyi öğretmesi gerekiyor. Sonra da onlara kendilerini interneti aşırı kullanmaya iten zararlı düşüncelerden bazılarını, örneğin çevrimdışı arkadaşlık kurmayı beceremedikleri düşüncesini değiştirmeyi, farklı bir açıdan bakmayı öğretiyor. CBT-IA, hastaları daha affedici görünen bir çevrimiçi dünya uğruna çoğunun sırtlarını döndüğü çevrimdışı dünyayla yeniden ilişkiye girmeye de teşvik ediyor.

Young 2013'te CBT-IA'in 128 internet bağımlısı üzerindeki etkilerini tarif eden bir rapor yayımladı. Gelişimlerini hemen on iki tedavi seansının bitiminde, ardından da tedavinin sonundan bir ay, üç ay ve altı ay sonra ölçmüştü. Sonuçlar cesaret vericiydi: Young'ın hastaları tedavinin hemen ardından akılları internetle daha az meşgul, zaman yönetiminde daha başarılı ve aşırı kullanımın zararlı sonuçlarını yaşamaya daha az yatkın görünüyorlardı. Altı ay sonra tedavinin bazı yararları zayıflamış olsa da yapılar çok benzerdi: CBT-IA işe yarıyor gibi görünüyordu, en azından bu kısıtlı örneklem üzerinde.

reSTART, Kimberly Young'ın CBT-IA'i ve Profesör Ran'ın askerî akademisi gibi programlar en ağır davranışsal bağımlılık vakalarının üstesinden gelmeye çalışan denemelerdir ve sadece internet ve kumar bağımlılıklarını ele alıyorlar. Kusursuz olmasalar da ilk bulgular az ile orta düzey arası yararlar sağladıklarına işaret ediyor. Ancak geri kalan ve hastaneye yatmaya hazır olmayan veya imkânları yetmeyen milyonlarca kişiyi, aşırı egzersiz yapan, gereğinden çok daha uzun süre çalışan ve internette dünyanın parasını harcamadan duramayan milyonları ne yapacağız?

Çözüm bu ılımlı bağımlılık türlerini tıpla iyileştirmeye çalışmak değil, günlük yaşantılarımızı oluştururken hem toplumsal düzeyde hem de daha dar anlamda hayatımızın yapısını değiştirmektir. İnsanların bağımlılık geliştirmesini baştan önlemek, var olan kötü alışkanlıkları düzeltmekten çok daha kolaydır, bu nedenle değişimler yetişkinlerle değil, küçük çocuklarla başlamalıdır. Ebeveynler her zaman çocuklarına nasıl yemek yiyeceklerini, ne zaman uyuyacaklarını ve başkalarıyla nasıl etkileşime gireceklerini öğretmişlerdir ancak günümüzde teknolojiyle etkileşimin nasıl ve her gün ne kadar süreyle olacağını öğretmeden yapılan ebeveynlik eksik yapılmış demektir.

Adsız Alkolikler gibi, birçok klinik programı da tamamen uzak durmayı önerir; ya bağımlılık yapıcı davranıştan uzak durursunuz ya da bağımlılığınızdan asla kurtulamazsınız. Tamamen uzak durmak birçok modern davranış için uygulanabilir bir seçenek olmadığından, alternatif bir müdahale farklı bir yaklaşım sunar. Adsız Alkolikler bağımlı kişilerin bağımlılıklarını yenme konusunda çaresiz olduklarını ima ederken, *motivasyonel görüşme* insanların hem içten bir motivasyon hem de başarmakla yetkili olduklarını hissettikleri zaman amaçlarına daha sadık kalacakları düşüncesine dayalıdır. Danışmanlar işe müşterilerini bağımlılık yapıcı davranış-

larını değiştirmek isteyip istemediklerini düşünmeye teşvik edecek açık uçlu sorular sormakla başlarlar. Bu yaklaşımın radikal tarafı, müşterilerin davranışlarını değiştirmeyi hiç istemediklerine karar vermelerine izin vermesidir.

New York'taki Motivasyon ve Değişim Merkezi'nin kurucularından olan klinik direktörü Carrie Wilkens bu süreci şöyle açıkladı.[8] "Motivasyonel görüşmenin anahtarı, bağımlılık yaratıcı davranışın getirdiklerini ve götürdüklerini masaya yatırmaktır. Hepimiz bağımlılığın ne kadar korkunç olduğunu biliriz ama bazı yararları da vardır ve bu da genellikle yapbozun en anlamlı parçasını oluşturur. Bir davranışın yararlarını ortaya çıkarmak harikadır çünkü o zaman o davranışın altında yatan ve ilgilenilmesi gereken ihtiyaçları anlayabilirsiniz."

Örneğin, eğer on altı yaşında bir kız günde düzinelerce defa Instagram hesabını kontrol ediyorsa bunun yararının kendisini arkadaşlarıyla bağlantıda hissetmesi olduğunu söyleyebilir. Günde üç, dört kez fotoğraf paylaşıyor ve kendini paylaşımlarının beğenilip beğenilmediğini kontrol etmek zorunda hissediyordur. Bu durumda onun bağımlılığını tedavi etmenin anahtarı, başka yollar aracılığıyla bu bağlantıyı algılamasını ve o beğeniler olmadan da kendini onaylanmış hissetmesini sağlamaktır. Bu kızla tipik bir seans *hazır olma cetveli* denen bir şeyle başlayabilir:

> 0 – 10 arası bir ölçekte, 0 davranışınızı değiştirmeye en ufak bir şekilde hazır olmadığınız ve 10 en yüksek düzeyde istekli olduğunuz anlamına geliyorsa, şu an neredesiniz?

Birincil girişimin ilk sorusu, genç kızın bu soruya verdiği cevabı irdeleyecektir. Verdiği puan neden o kadar yüksek veya o kadar düşüktür? Bu ona değişime ne kadar istekli olduğunu dile getirme şansı verir. Eğer düşük bir puan vermişse davranışını değiştirmeye hiç gerek görmediğini söyleyebilir; yüksek bir cevap vermişse, Instagram kullanımının kendini mutsuz ettiğini itiraf edebilir.

Danışmanı buradan hareketle, bir dizi açık uçlu soru sorar:

Instagram kullanımın sana ne gibi yararlar sağlıyor?
Durumun ne şekilde farklı olmasını isterdin?
Instagram kullanımın esenliğini nasıl etkiliyor?
Sence daha iyisini nasıl yapabilirdin?

Motivasyonel görüşme tekniğini uygulayan danışmanlar çok zorlu eğitim seminerlerini tamamlarlar ama bu genel yaklaşım anne babalara ve kendi davranışlarını değiştirmek isteyen yetişkinlere de birçok yarar sağlar. Doğası gereği yargılayıcı olmaktan uzaktır, bu nedenle de bağımlıların savunmaya geçme olasılığı daha düşüktür. Örneğin bir senaryo aşağıdaki açılışı önermektedir:

Ben sana öğüt verecek ya da ne yapman "gerektiğini" söyleyecek değilim; ben nasıl bilebilirim ki, bu hayat senin hayatın, benim değil! İnsanların kendileri için neyin en iyi olduğunu bildiklerini düşünüyorum.
Bir planım yok, sadece bir amacım var: Kendi sağlığına özen gösteriş şeklinde değiştirmek istediğin bir şey olup olmadığını ve varsa benim sana yardımcı olup olamayacağımı öğrenmek.
Bu sana nasıl geliyor?

Danışmanlar bu yaklaşımı geleneksel olarak madde kullanımı tedavisinde uyguluyorlardı ama Wilkens davranışlarda da aynı şekilde işe yaradığını söylüyor. En azından bir araştırma onun bu inancını doğrulamış. Yaklaşım işe yarıyor çünkü insanları değişim yolunda motive ediyor ve onlara sürece hâkim oldukları duygusunu da veriyor. Başka biri tarafından tatlı sözlerle ya da zorla değişime ikna edilmiyorlar, değişmeyi kendileri isteyerek seçiyorlar. Bu yaklaşım aynı zamanda farklı insanların farklı güdülerle bağımlılıklarını yenmeye niyetlendiklerini de kabul ediyor. Bazı kişiler için

bağımlılıklar üretkenlik yolunda bir engel, bazıları için sağlık açısından, çoğu kişi içinse tatmin edici sosyal ilişkilerin önünde engel oluşturuyor. Motivasyonel görüşme altta yatan bu güdüyü ortaya çıkarıyor ve bağımlı kişiyi değişmeye teşvik ediyor.

Tekniğin etkinliği motivasyon araştırmalarının en baskın teorilerinden biriyle açıklanır: Öz-Belirleme Kuramı (Self-Determination Theory - SDT).[9] SDT insanların bir davranışın şu üç esas gereksinimden birini harekete geçirdiği durumlar başta olmak üzere doğal olarak proaktif olduklarını söyler: insanın kendi hayatını yönetme (otonomi) gereksinimi, aile ve arkadaşlarla sağlam sosyal bağlar kurma (ilişki) gereksinimi, dış çevreyle ilişkilerinde etkin olduğunu hissetme –yeni beceriler edinme ve zorlukları yenme (yetkinlik)– gereksinimi. Bağımlılık yapıcı davranışlar psikolojik rahatsızlıkları gidermek üzere tasarladıkları hâlde, bu gereksinimlerden bir veya daha fazlasını engelleme eğilimi de gösterirler. Motivasyonel görüşme bu engellemeyi açığa çıkarır: Eğer Instagram kullanımınızın sizin esenliğinizi nasıl etkilediği sorulursa, üretkenliğinizi veya ilişkilerinizi ya da ikisini birden tehlikeye attığını görebilirsiniz. İnsanı bağımlılığı karşısında güçsüz kılmanın tersine, iyiye doğru değişmeye motive eder ve buna gücünün yeteceğini hissettirir.

SDT 1980'lerin ortasındaki abartılı dönemde ortaya çıktı. Wall Street'te borsa artışı tavan yapmıştı ve işletmeler çalışanların daha yüksek maaşlar ve abartılı ikramiyelerle daha iyi çalışacaklarına inanıyordu. SDT, dışsal ödüller olarak bilinen bu mükafat şekillerinin uzun vadede motivasyonu sürdürmede başarısız olacağını ileri sürdü. Çalışanlara gereken içsel ödüllerdi: saygı duydukları bir şirkette, kendilerini yetkin ve etkili hissetmelerini sağlayacak bir iş. Dışsal ödüller bazen ters etki yaratabiliyordu çünkü çalışanları gerçek içsel motivasyondan yoksun bırakıyorlardı. Bir deneyde, öğrenciler bir dizi yapbozu tamamlıyor ve bundan keyif alıyorlardı, ta ki deneyi yürütenler onlara ödeme yapmaya başlayana dek. Öğrenciler para almaya başlar başlamaz, yapbozların aslında pek de eğlenceli olmadığına karar verdiler. Yapbozlar üzerinde çalışmaya

devam edip etmeme seçimi sunulduğunda, başka aktiviteleri tercih ettiler. SDT, niyetiniz ister bir davranışı teşvik etmek ister ondan vazgeçirmek olsun, doğru ortamı tasarlamanın ne kadar önemli olduğunu gösterir. İşin anahtarı, finansal teşvikler veya fiziksel engeller gibi ortamın farklı özelliklerinin motivasyonu nasıl şekillendirdiğini anlamaktır. İyi tasarlanmış bir ortam iyi alışkanlıkları ve sağlıklı davranış biçimini teşvik eder; yanlış ortam ise aşırılığa ve uç noktalarda davranışsal bağımlılığa yol açar.

11.
Alışkanlıklar ve Mimari

Amerika Birleşik Devletleri'nde politika ve din el ele gider.[1] Tutucu eyaletler dindar, liberal eyaletler ise laik olma eğilimindedir. Mississippi, Alabama, Louisiana, Güney Carolina ve Arkansas ilk kategoriye girer. Beşi de İncil Kuşağı (sosyal açıdan tutucu ateşli Protestanlığın merkezi) içinde yer alan eyaletlerdir. Massachusetts, Vermont, Connecticut, Oregon ve New Hampshire ise tam tersine oldukça liberal ve laik eyaletlerdir. Bu iki grup eyalet, birçok boyutta farklılık gösterir, en belirgin farklarından biri de cinselliğe yaklaşımlarıdır. Tutucu ve dindar eyaletler geleneksel cinsel değerleri onaylarken, liberal ve laik eyaletlerde çok daha fazla kabul gören açık ve hazcı yaklaşımları engellerler.

Cinselliğin açıkça yaşanmasını kınamanın ve yasaklamanın sonucu, onun gizli kapaklı yaşanır hâle gelmesidir. Örneğin, tutucu eyaletlerde ergenlerin korunmasız cinsel ilişki yaşama olasılığı daha yüksektir, denklemden geliri, eğitim ve kürtaj hizmetlerine erişim farklarını çıkarınca da sonuç değişmez. Dinî baskılar cinsel güdülere karşı koyamaz, olsa olsa güdüyü artırır. Bu durum baskının işe yaramadığını uzun yıllardır bilen psikologlar için hiç de şaşırtıcı değildir. Bir bağımlılığı saf irade gücüyle yenmek de neredeyse imkânsızdır. Sigmund Freud ilk olarak 1939'da bir fikre şiddetle karşı çıkan kişilerin aslında bilinç altında o fikri çok çekici bulduklarını iddia etmiş, Seymour Feshbach[2] ve Robert Singer adında iki takipçisi de onun haklılığını ispatlamışlardır.

Feshbach ve Singer 1950'lerin sonunda Pennsylvania Üniversitesi'nde öğretim görevlisiydi. O zamanlar deneysel etik kural-

ları daha gevşekti, bu sayede elektrik şokları kullanarak nahoş bir deney gerçekleştirebildiler. Erkek psikoloji öğrencileri teker teker birtakım zihinsel ve fiziksel bulmacaları çözen bir adamı gösteren kısa bir video izlediler. Bir araştırma asistanı her öğrencinin ayak bileğine videoyu izlerken sekiz elektrik şoku verecek küçük bir elektrot bağladı. Asistan öğrencilere şokların giderek şiddetleneceğini, bu nedenle korkmalarının normal olduğunu açıkladı. Öğrencilerin yarısına korkularını dışa vurmaları, "duygularının farkına varıp onları itiraf etmeleri" söylendi. Diğer yarısına ise korkularını bastırmaları, "akıllarını duygusal tepkilerine vermemeleri, onları düşünmemeleri ... duygularını unutmaları" söylendi. Video sona erince öğrenciye videoda gördükleri adamın korkup korkmadığı soruluyordu. Freud'un yirmi yıl önce tahmin ettiği gibi, kendi korkularını bastırmaları istenen öğrenciler adamın korkmuş olduğuna inanıyorlardı. Bastırmaları istenen duyguları aynen etraflarındaki dünyaya yansıtıyorlardı. Aksine korkularını dışa vurmaları teşvik edilen öğrencilerin çok daha azı videodaki adamın korkmuş olduğunu düşünmüştü. Kendi korkularını dışa vurarak, korkularını bastıranların zihinlerini işgal eden korku kaygısından kurtulmuşlardı.

Serbest düşünceli kuzeydoğu ve kuzeybatı eyaletlerinde yaşayanların internette porno sitelerinde daha çok vakit geçireceklerini düşünüyor olabilirsiniz ama Freud'un uzun zaman önce tahmin ettiği gibi tam tersi doğrudur. Cinsellikle ilgili geleneksel görüşleri olan tutucu eyaletlerdeki kişiler, internetteki pornografi servislerine abone olmaya daha fazla eğilimlidir. Kanadalı iki psikoloğa göre, internette pornografiyle ilgili terimleri daha sık arayanlar da tutucu, dindar eyaletlerde yaşayan kişilerdir. Cara MacInnis ve Gordon Hodson her bir ABD eyaletindeki insanların arama davranışlarını incelemek amacıyla Google Trends'ten veri topladıklarında, dinî inançlarla porno içerikli aramalar ve tutuculukla porno içerikli aramalar arasında güçlü bağıntılar bulmuşlardı. MacInnis ve Hodson bu durumu şöyle ifade ediyordu: "Cinsel özgürlüğe görünür ve sözlü şekilde karşı çıkma özelliği taşımalarına rağmen, daha güçlü sağcı

politik yönelimleriyle bilinen bölgeler, cinsel içerikli konularla diğerlerine göre daha büyük bir gizli çekimle ilgiliydi."

Genel ile özel hayattaki davranışlar arasındaki bu uçurum, bağımlılık yapıcı alışkanlıklarımızdan kurtulamadığımız irade eksikliği yüzünden söylencesiyle çelişmektedir. Gerçekte, ilk yenik düşenler irade kullanmaya zorlanan kişilerdir. Baştan çıkarılmaktan en başta uzak duranlar daha başarılı olurlar. Eroin bağımlısı olan askerlerin Vietnam'dan Amerika'ya dönünce iyi olmalarının ve madde kullanımından tamamen kurtulabilmelerinin nedeni budur; akıl çelici unsurlardan uzak bir ortam hazırlamak da bu yüzden çok önemlidir. Güney California Üniversitesi'nde alışkanlıklar üzerinde çalışan psikolog Wendy Wood'a göre, "İrade ... o leziz çikolata parçacıklı kurabiyelere bakıp da yememektir.[3] İyi bir alışkanlıksa, en baştan o çikolatalı kurabiyelerle pek bir arada bulunmamanızı sağlar." Uzak durma ve iradenin bileşimi, hiçbir işe yaramaz. Chicago Üniversitesi'nden Xianchi Dai ve Ayelet Fishbach, bir çalışmalarında Hong Kong'daki öğrencilerden üç gün boyunca Facebook'tan uzak durmalarını istediler.[4] Öğrenciler her geçen gün Facebook'u daha şiddetle özlediler, daha da fazla sever oldular ve daha sık kullanmak istediklerini söylediler. (Alternatif olarak başka sosyal medya sitelerini kullanan öğrencilerde bu etki görülmedi ama bunun tek sebebi sosyal ağa bağlanmak için duydukları aynı gereksinimi gidermenin bir başka yolunu bulmuş olmalarıydı.)

Uzak durmanın neden işe yaramadığını anlamak için bu basit egzersizi deneyin: Otuz saniyeliğine çikolatalı dondurma düşünmekten kaçınmak için elinizden geleni yapın. Gözünüzün önüne her çikolatalı dondurma geldiğinde işaret parmağınızı oynatın. Eğer benim ve hemen hemen herkes gibiyseniz en azından bir iki kere işaret parmağınızı oynatacaksınız. Sorun görevin kendisinde saklı: Düşüncelerinizi sürekli aklınızdan geçmesine izin verilmeyen tek düşünceyle kıyaslamadan çikolatalı dondurmayı düşünüp düşünmediğinizi nereden bileceksiniz? Bir saniye önce aklınızdan çikolatalı

dondurma geçip geçmediğini bilmeniz için, çikolatalı dondurmayı düşünmeniz gerekir. Şimdi çikolatalı dondurma yerine alışveriş yapmayı, e-postalarınızı kontrol etmeyi, Facebook'a bakmayı, bir video oyunu oynamayı ya da bastırmak istediğiniz her neyse onu koyun, sorunu göreceksiniz.

Bu bilinmezliği ilk olarak Dan Wegner adında bir psikolog 1980'lerin sonunda tanımladı.[5] Wegner sorunun bastırmadaki odak eksikliği olduğunu görmüştü. Neden kaçınmanız gerektiğini biliyordunuz ama onun yerine aklınızla ne yapacağınızı bilmiyordunuz. Wegner bir deneyde katılımcılara düşünmeleri yasaklanmış bir beyaz ayı her akıllarından geçtiğinde zile basmalarını söyledi, herkesin zili durmadan çalıyordu. Onlara beyaz ayı yerine kırmızı bir Volkswagen düşünmenin yardımcı olabileceğini söylediğinde, zil çalma sıklığı yarıya indi. Bastırma tek başına işe yaramaz ama bastırma ile dikkati başka yöne çekme birlikte çok işe yarar. Deneyin devamında katılımcılara beyaz bir ayı düşünme izni verildiğinde, daha önce düşüncelerini bastırmaya uğraşanların aklı fikri beyaz ayı imgesindeydi. Gözlerinin önüne gelen tek şey buydu. Bu arada, kırmızı bir arabayla dikkatlerini başka bir yöne verme şansı sunulmuş olanlar da arada beyaz ayıyı düşünüyorlardı ama onların akıllarından geçen başka birçok düşünce vardı. Bastırma sadece kısa vadede başarısız olmakla kalmaz; Freud'un düşündüğü gibi, uzun vadede de geri teper.

Demek ki, bağımlılık yapıcı davranışların üstesinden gelmenin anahtarı onların yerine başka bir şey koymaktır.[6] Sigara içmekle bırakmak arasında bir köprü görevi gören nikotin sakızlarının ardında yatan mantık da budur. Sigara içenlerin bırakırken özlediği şeylerden biri, sigarayı dudaklarının arasına almanın getirdiği rahatlama duygusudur, çok yakında nikotin geleceğinin işaretidir bu. Bu duygu sigarayı bıraktıktan sonra da bir süre rahatlık vermeye

devam eder, bu nedenle birinin sigarayı yakın zamanda bırakmış olduğunu arkası çiğnenmiş kalemlerinden anlayabilirsiniz. Nikotin sakızı hem azalan dozlarda nikotin verdiği için etkili bir köprüdür hem de ağız oyalayarak dikkati başka yöne çektiği için.

Dikkati başka yöne çekme taktiği, bir madde yoksunluğuyla boğuşma durumu olmadığı hâlde, davranışsal bağımlılıktan kurtulmaya çalışıyorsanız da aynı şekilde işe yarar. Örneğin tırnak yemeyi ele alalım. Milyonlarca insan tırnaklarını yer ve bu kişilerin çoğu bir türlü tutmayan bir sürü çare dener. Bazıları acı tırnak cilaları sürer, bazıları ise bu alışkanlığı irade gücüyle yeneceğine yemin eder. Her iki yaklaşımın da sorunu bu alışkanlığın yerine başka bir davranış koymamalarıdır. Kısa vadede tadı acı geldiği için tırnaklarınızı yemekten kaçınabilirsiniz ama aslında sadece kendinizi tırnak yeme dürtünüzü bastırmaya zorlamış olursunuz. Bastırmanın işe yaramadığını biliyoruz, bu nedenle tırnaklarınıza o cilayı sürmekten vazgeçtiğiniz anda tırnak yemeye yeniden başlarsınız daha da fazla en az bırakmaya çalışmadan önce yediğiniz kadar hatta belki daha da fazla. Bazı kişilerde dürtü o kadar güçlüdür ki acı cilaya rağmen tırnaklarını yemeye devam ederler ve o kötü tatla dürtüyü tatmin etmenin getirdiği rahatlık arasında tuhaf bir olumlu ilinti kurmaya başlarlar.

Diğer yandan, dikkati başka yöne çekme taktiği çok işe yarar. Bazı kişiler tırnak yeme dürtüsünü hissettiklerinde ellerini başka bir şeye yönlendirmek için stres topu, anahtarlık veya yapboz gibi bir şeyleri el altında tutarlar. Yazar Charles Duhigg *The Power Of Habit* (*Alışkanlıkların Gücü*) isimli kitabında bu tür alışkanlık değişimini Altın Kural olarak nitelemiştir. Altın Kural'a göre alışkanlıklar üç bölümden oluşur: *işaret* (davranışı harekete geçiren şey), *rutin* (davranışın kendisi) ve *ödül* (beynimizi gelecekte de davranışı tekrarlamaya eğiten sonuç). Kötü bir alışkanlığı ya da bir bağımlılığı yenmenin en iyi yolu, işaretle ödülü sabit tutup rutini değiştirmek, yani istenmeyen davranışın yerine aklı başka yöne çekecek bir şey koymaktır. Tırnak yiyenler için işaret, tam tırnaklarını ısırmadan

önceki huzursuz kıpırdanma (çaktırmadan kemirerek düzeltilebilecek pürüzlü tırnak ucu arama) olabilir. Bu noktada tırnaklarını kemirmeye başlamak yerine, bir stres topuyla oynamak şeklinde yeni bir rutin benimseyebilirler. Ve son olarak, ödül pürüzlü tırnak uçlarını kemirmenin getirdiği tamamlama duygusu olabileceği için, topu on kez sıkma görevini de tamamlayabilirler. Böylece işaret ve ödül aynı kalırken, rutin tırnak yeme yerine stres topunu on kez sıkmak olarak değiştirilir.

The Company of Others adında bir inovasyon ajansı, zararlı rutinleri iyileriyle değiştirmenin değerini anlamışa benziyor.[7] Ajansın web sitesinde "Trendlerin önünde yaşıyor ve düşünüyoruz" açıklaması var ve bu trendlerden biri de akıllı telefon bağımlılığındaki artış. The Company of Others 2014 yılında Realism adında bir ürün çıkardı. "İnsanlık yararına akıllı cihaz" olarak fatura edilen Realism, akıllı telefon bağımlılığını tedavi etmek üzere tasarlanmıştı. Bu basit cihaz, ekranı olmayan bir akıllı telefona benzeyen göz alıcı bir plastik çerçevedir. Bir açıdan, akıllı telefonların bizi "burada ve şimdi" olandan nasıl uzaklaştırdıklarının alaycı bir eleştirisidir. Bir ekrana bakmak yerine ekran ölçüsünde bir çerçevenin içinden, gerçekten o anda önünüzde duranlara bakabiliyorsunuz. Birçok kişi de cihazla ilk karşılaştıklarında aynen böyle tepki veriyor. Ürün sitesindeki bir videoda bir adam, "Akıllı cihazlar karımla, çocuklarımla ve arkadaşlarımla ilişkilerimi engelliyor," diyor. Bir kadın, "Tatlımızı Instagram'a koymamıza gerek yok. Kimse bizim cheesecake'imizle ilgilenmiyor," diyor.

Daha derin anlamıyla ise Realism akıllı telefon bağımlıları için sigara bağımlılarının nikotin sakızı veya tırnak yiyenlerin stres topu gibi. Gerçek bir akıllı telefonun yerini almaya çok uygun çünkü hemen hemen aynı ölçülerde, cebinize sığıyor ve bir akıllı telefonu tutmanın ve kullanmanın verdiği birçok fiziksel geri bildirim işaretlerinin aynısını verebiliyor. Realism'i çekici kılan Altın Kural'a uyması: Sizi elinizi atıp telefonunuzu çıkarmaya yönlendiren işaret, plastik çerçeveyi cebinizden çıkarttırıyor ve bu da görünüşü ve

teması gerçek bir telefona çok benzediği için size aynı fiziksel ödül işaretlerinin çoğunu veriyor. İşaret ve ödül bozulmadan duruyor ama akıllı telefonunuzla kendinizi kaybetme rutininiz daha iyi bir alternatifle değiştirilmiş oluyor.

Her ne kadar Altın Kural faydalı bir kılavuz olsa da farklı bağımlılıkları geçersiz kılacak farklı rutinler gerekir. Öğle yemeğinde e-postalarını kontrol etmeden duramayanların işine yarayan şey, WoW bağımlılarının işine yaramayabilir. Anahtar, asıl bağımlılığı ödüllendirici yapanın ne olduğunu bulmaktır.[8] Bazen birbirinden çok farklı gereksinimler aynı bağımlılık yapıcı davranışa yol açabilir. Isaac Vaisberg WoW bağımlılığını irdelediğinde, diğer oyuncularla etkileşimin yalnızlık duygusunu hafiflettiğini görmüştü. Bunun üzerine, uzun vadede hareketli bir sosyal yaşam oluşturarak ve kendisine anlamlı ve uzun süreli ilişkiler kazandıran yeni bir işe girerek bağımlılığını yenmişti. Vaisberg çok başarılı bir sporcuydu, bu nedenle WoW oynamanın "düşmanları ezme" yönü onu fazla çekmiyordu.

Diğer WoW oyuncuları, özellikle daha fakir veya işçi sınıfı altyapılarından gelenler, başka türlü göremeyecekleri yeni yerlere "seyahat etme" fırsatı veren fantezi yönünü çekici bulurlar. Kimileri ise okulun kabadayıları tarafından eziliyordur, onlar için bu bağımlılık intikam veya fiziksel egemenlik gereksinimini karşılar. (Bu güdülerin çoğu psikolojik açıdan sağlıklı değildir, altta yatan nedenleri irdelemek için bir terapiste gitmekte fayda vardır.) Altta yatan her güdü farklı bir çözüme işaret eder. Bir bağımlının saatlerce oynama nedenini anladıktan sonra, onun güdüsünü tatmin etmeye uygun yeni bir rutin önerebilirsiniz. Okulda ezilen oyuncu savaş sanatları derslerinden, seyahat arzusu içinde kalan oyuncu egzotik yerlerle ilgili kitaplar okumaktan ve belgesel izlemekten, yalnızlık çeken oyuncu ise yeni sosyal bağlar geliştirmekten yararlanabilir. Çözüme ulaşmak kolay olmasa da ilk adım, bağımlılığın öncelikle neden ödüllendirici geldiğini ve süreç içinde hangi psikolojik gereksinimlere ket vurduğunu anlamaktır.

Yeni bir alışkanlık oluşturmak zordur. Bu zorluğu aynı kişilerin her Ocak'ta aynı kararları almalarından da biliriz. Bir araştırmaya göre Amerikalıların yaklaşık yarısı yılbaşında yeni yıl için bazı kararlar alır; çoğununki kilo vermek, daha sık egzersiz yapmak veya sigarayı bırakmaktır. Bu kişilerin dörtte üçü Ocak boyunca kararlarına sadık kalır ama Haziran geldiğinde yaklaşık yarısı başarısız olduklarını bildirirler.[9] Bir sonraki Aralık'ta çoğu bir önceki yılın kararlarını yine alır.

En büyük zorluklardan biri, bir alışkanlığın haftalar hatta aylar geçmeden rutine dönüşmemesidir. Bu hassas erken dönemdeki kazanımları korumak için sürekli tetikte olmak gerekir. Bu da karışık bir durumdur çünkü alışkanlık oluşumu bazı kişilerde diğerlerine göre daha çok zaman alır. Sihirli bir rakam yoktur. Birkaç yıl önce, dört İngiliz psikolog gerçek dünyada alışkanlık oluşumunu izlediler. Bir grup üniversite öğrencisinden 30 pound karşılığında on iki haftayı yeni bir alışkanlık oluşturmakla geçirmelerini istediler. İlk toplantıda her öğrenci günlük bir işareti takip edebilecek yeni bir sağlıklı yeme, içme ya da egzersiz yapma davranışı seçti. Örneğin, bazıları öğle yemeğinde bir elma yemeyi, bazıları akşam yemeğinden bir saat önce on beş dakika koşmayı seçtiler. Öğrenciler aynı davranışları seksen dört gün boyunca sürdürdüler ve her gün sisteme girerek eylemi yerine getirip getirmediklerini ve davranışın ne kadar otomatik hâle geldiğini rapor ettiler.

Öğrenciler alışkanlıkları ortalama olarak altmış altı gün sonra oluşturdular. Ancak bu ortalama, rakamın ne kadar değişiklik gösterdiğini yansıtmıyor. Bir öğrenci alışkanlığını yalnızca on sekiz günde pekiştirirken, araştırmacıların hesaplarına göre bir diğerine 254 gün gerekecekti. Alışkanlıkların pek azı zorlayıcıydı ve var olan kötü alışkanlıkların yerini almak üzere tasarlanmamışlardı, bu yüzden bu rakamlar kronik bağımlılıklarından kurtulmaya çalışan bağımlılar arasında görülebileceklerden düşükler. Altmış altı

gün mantıklı bir tahmin olabilir ama yine de yerleşik ve son derece ödüllendirici bir davranış yerine yeni bir alışkanlığı sürdürmek için uzun bir zaman.

Alışkanlık oluşumunu hızlandırmaya yarayan gizli bir psikolojik araç vardır: Davranışınızı tanımlamakta kullandığınız dil. Diyelim ki Facebook kullanmaktan kaçınmaya çalışıyorsunuz. Kendinize "Facebook kullanamam," ya da "Facebook kullanmıyorum," diyebilirsiniz. Çok benzer görünüyorlar, aralarındaki farkın önemsiz olduğunu düşünebilirsiniz ama değil. "Yapamam" demek, kontrolü sizden alıp isimsiz bir dış etkene verir. Sizi güçsüzleştirir. Görünmeyen bir ilişkide, yapmak istediği şeyi yapmamaya zorlanan çocuk konumuna düşersiniz; aynen çocuklar gibi, pek çok kişi yasaklanan şeyin çekimine kapılır. "Yapmıyorum" demek ise tam tersine onun sizin yapmadığınız bir şey olduğunun sizi güçlü kılan bir şekilde beyan edilmesidir. Gücü size verir ve prensip olarak sizin Facebook kullanmayan insanlardan olduğunuza işaret eder.

Bunun işe yaradığını tüketici davranışları araştıran Vanessa Patrick ve Henrik Hagtvedt'in bu tekniği kullanarak yaptıkları bir deneyden de biliyoruz.[10] Patrick ve Hagtvedt bir grup kadından haftada üç kez egzersiz yapmak veya daha sağlıklı beslenmek gibi anlamlı ve uzun vadeli bir sağlık hedefi düşünmelerini istedi. Araştırmacılar katılımcılara bu sağlıklı yaşam arayışlarında zorluklarla karşılaşacaklarını ve ayartılara içsel konuşmalarıyla karşı koymaları gerektiğini açıkladı. Örneğin, uzun bir iş gününün ardından egzersiz beklentisi ile yüz yüze gelen katılımcıların bir bölümüne "Egzersizimi atlayamam," diğer bölümüne ise "Ben egzersizimi atlamam," demeleri söylendi. Kadınlar on gün sonra laboratuvara döndüler ve kaydettikleri ilerlemeyi bildirdiler. "Atlayamam" demesi söylenenlerin yalnızca yüzde 10'u hedeflerine sadık kalırken, "atlamam" diyenlerin tam yüzde 80'i egzersizlere devam ediyordu. Kullandıkları dil onlara kontrol edemedikleri bir dış gücün elinde oldukları duygusunu vermek yerine güç katmıştı. Bu çalışma davranışları yalnızca on gün süreyle izlediği için kesin sonuçlara varmak

zordur. Doğru sözcük seçiminin yararlı olduğu görünmektedir ama bir bağımlılığı alaşağı etmek elbette geri gitme eğilimine "yapmam" diyerek karşı koymaktan daha karmaşık bir iştir.

Yararlı yeni alışkanlıklar zararlı eski alışkanlıklara üstün geldiğinde bile bu sefer onların aynı şekilde bağımlılık yapıcı olma olasılığı vardır. Morfin bağımlılığını kokainle yenmeye çalışıp başarısız olan İç Savaş gazisi Robert Pemberton'un başına gelen de budur. Amaç, uzun vadede tüm bağımlılıklardan tamamen kurtulmuş olmaktır, kötü bir alışkanlığın yerine bir başkasını koymak değil. Dikkati başka yöne çekmek bütün yararlarına rağmen, bağımlılığı tek başına pek ender yok edebilen kısa vadeli bir çözümdür. Tedavi bulmacasının eksik parçası, çevrenizi ayartıları olabildiğince yok edecek şekilde yeniden tasarlamaktır. *Davranışsal mimari* tekniğinin arkasındaki düşünce de budur.[11]

Şu anda telefonunuz sizden ne kadar uzakta? Ayaklarınızı oynatmadan ona ulaşabiliyor musunuz? Peki uyurken yatağınızdan telefonunuza erişebiliyor musunuz? Eğer insanların çoğu gibiyseniz bu sorular üzerine ilk kez düşünüyorsunuz ve bir ya da ikisine de "evet" diye karşılık veriyorsunuz demektir. Telefonunuzun durduğu yer önemsiz, yoğun günlük yaşamın içinde düşünmekle uğraşmayacağınız bir şey gibi görünebilir ama davranışsal mimarinin canlı bir örneğidir bu. Bir binayı tasarlayan bir mimar gibi, siz de bilinçli ya da bilinçsiz bir biçimde, sizi çevreleyen alanı tasarlarsınız. Eğer telefonunuz yakınlardaysa gün içinde ona uzanma olasılığınız da daha yüksektir. Daha da kötüsü, telefonunuzu yatağınızın yakınında tutuyorsanız uykunuzu bölme olasılığınız da daha yüksektir. Kimse bunu reSTART'tan Cosette Rae'den daha iyi bilemez; daha önce 1990'ların hantal oyunu Myst'i tercih etmesinden bahsetmiştim. reSTART'ı ziyaret ettiğimde Rae bana "Gün içinde telefonumu 'kasten' kaybediyorum," demişti. "İş için bir akıllı telefonum olması

şart ama zil sesini açmayı reddediyorum." Ben de Rae'ye ulaşmak için aylarca uğraşıp sonunda reSTART'taki ofisinin telefonundan yakalayabilmiştim. Benden özür dilemiş ve akıllı telefon bağımlılığıyla ancak bu şekilde baş edebildiğini söylemişti.

Davranışsal mimari, ayartılardan bütünüyle kaçamayacağınızı kabul eder. Telefonunuzu kullanmaktan tamamen vazgeçemezsiniz ama onu daha seyrek kullanmayı hedefleyebilirsiniz. E-postalarınızı kontrol etmekten kaçınamazsınız ama hayat e-posta hesabınızı sürekli yenilemeniz gerekmeyecek şekilde bölümlere ayrılmalıdır. İş ve teknolojinin zamanı ayrı, engelsiz tatil ve sosyal etkileşim zamanı ayrı olmalıdır. Bağımlılıklarımızı harekete geçiren araçların çoğu son derece yayılmacıdır, bu nedenle sürekli tetikte olmamız gerekir. Akıllı telefonlar her an her yerdedir; giyilebilir teknoloji ürünü kullanıyorsanız uyanık olduğunuz sürece (hatta bazen uyurken de) vücudunuzdan ayrılmaz. Akıllı telefonlar, tabletler ve dizüstü bilgisayarlar yoluyla işinizi evinize taşırsınız ve her an alışveriş yapabilirsiniz. "Ne olur ne olmaz" diye telefonunuzu uyurken bile yakında bulundurmak çok baştan çıkarıcıdır, oysa yakın zamanlarda yapılan araştırmalar yatmadan kısa süre önce ışıklı bir ekrana bakmanın derin bir uykuya dalmanızı ciddi ölçüde engellediğini ortaya koymaktadır. Bu cihazlar sürekli bizimle olacak şekilde tasarlanmıştır, satış artırıcı temel özelliklerinden biri budur ve bu nedenle, hayatlarımızın teknolojili ve teknolojisiz bölümleri arasındaki sınırları delmelerine izin vermek çok kolaydır.

Demek ki davranışsal mimarinin birinci ilkesi çok basit: Yakınınızda olan şeyler, zihinsel hayatınız üzerinde uzakta olan şeylerden çok daha etkilidir. Etrafınızı baştan çıkarıcı şeylerle doldurursanız baştan çıkarsınız; baştan çıkarıcı şeyler kol eriminizden uzakta olursa gizli irade rezervleriniz ortaya çıkar. Yakınlık o kadar güçlüdür ki hangi yabancılarla arkadaş olacağınızı bile belirler.

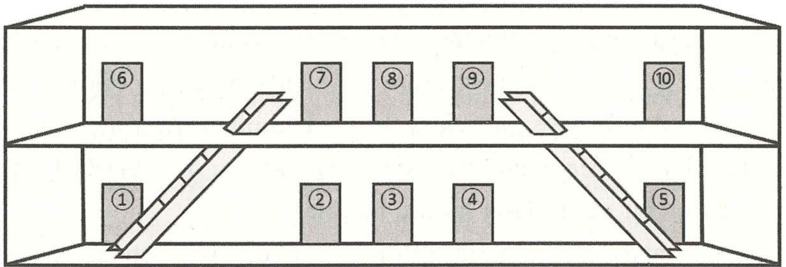
İkinci Dünya Savaşı sona erdiğinde, üniversiteler rekor düzeyde kayıtla başa çıkma zorluğu yaşamıştı.[12] Birçok üniversite gibi Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) de savaştan dönenler ve

onların aileleri için yeni konut toplulukları inşa etti. Bunlardan birine Westgate West adı verildi. Bu binalar aynı zamanda yirminci yüzyılın en önemli sosyal bilimcilerinden olan ve davranışsal mimariye bakış açımızı şekillendiren üç kişinin araştırma laboratuvarı olarak kullanılıyordu.

1940'ların sonlarında, psikolog Leon Festinger ve Stanley Schachter ile sosyolog Kurt Back, arkadaşlıkların nasıl oluştuğunu merak etmeye başladılar. Neden bazı yabancılar uzun sürecek dostluklar kurabilirken bazıları basmakalıp sözlerin ötesine geçemiyordu? Aralarında Sigmund Freud'un da bulunduğu bazı uzmanlar, arkadaşlık oluşumunun bebeklik dönemine, küçük çocukların ileride onları bağlayacak ya da ayıracak değerleri, inançları ve tutumları edindikleri zamana dayandırılabileceği söylüyorlardı. Ancak Festinger, Schachter ve Back başka bir teorinin peşindeydi.

Araştırmacılar arkadaşlık oluşumunun anahtarının fiziksel alan olduğuna, "arkadaşlıkların eve gelip giderken veya mahallede dolaşırken oluşan kısa ve pasif temaslar temelinde gelişme eğiliminde olduğuna" inanıyorlardı. Onların görüşüne göre benzer tutumlardaki insanlardan çok, gün içinde karşılaşan insanlar arkadaş oluyor ve bunun üzerine zaman içinde benzer tutumlar geliştiriyorlardı.

Festinger ve çalışma arkadaşları, Westgate West'e taşındıktan kısa süre sonra öğrencilerden en yakın üç arkadaşlarını yazmalarını istediler. Sonuçlar çok ilginçti; değerler, inançlar ve tutumlarla pek ilgileri yoktu.



Karşılıkların yüzde kırk ikisi doğrudan komşuydu, yani 7 numaralı dairede oturan kişinin en yakın arkadaşları olarak 6 ve 8 numaralarda oturanları yazma olasılığı oldukça yüksekti, 9 ve 10 numaralarda oturanları yazma olasılığı daha düşüktü. Daha çarpıcı olan ise, 1 ve 5 numaralı dairelerde oturan şanslı kişilerin en popüler kişiler olmalarıydı; bu durum, daha iyi veya daha ilginç insanlar olmalarından değil, üst kattaki komşularının binanın ikinci katına ulaşmak için kullanmak zorunda kaldıkları merdivenlerin dibinde oturmalarından kaynaklanıyordu. Elbette bu rastlantısal arkadaşlıkların bazıları fos çıkıyordu ama 2, 3 ve 4 numaralı dairelerin soyutlanmış sakinlerine kıyasla, 1 ve 5 numaralarda yaşayanların kafa dengi bir iki kişiyle karşılaşma şansı daha yüksekti.

Tıpkı yakınımızdaki yabancılarla arkadaşlık kurmaya eğilimli olmamız gibi, yakınımızdaki şeyler tarafından baştan çıkarılmaya da yatkınlığımız vardır. Davranışsal bağımlılıklardan kurtulma çarelerinin birçoğu, bağımlı ile davranış tetikleyici arasında psikolojik veya fiziksel uzaklık yaratmayı içerir. Hollanda'da Heldergroen adında bir tasarım ofisi büro malzemelerini her akşam saat altıda otomatik olarak tavana kalkacak şekilde hazırlamıştır. Çalışma masaları, diğer masalar ve bilgisayarlar sağlam çelik halatlara bağlıdır, bu halatlar güçlü bir motorla çalışan makara düzeneğiyle yukarı sarılır. Saat altıdan sonra çalışma alanı bir yoga stüdyosuna, dans pistine veya boş bir zemin üzerinde yapılabilecek herhangi bir aktivite alanına dönüşür. Alman otomobil üreticisi Daimler'in de benzer bir e-posta yönetimi politikası vardır. Şirketin yüz bin çalışanı tatile çıkarken gelen e-postalarını otomatik olarak silinecek şekilde ayarlayabilir. *Tatilde posta* asistanı, göndericiye otomatik bir yanıt göndererek e-postasının yerine ulaşmadığını bildirir ve durum acilse devreye girecek başka bir Daimler çalışanını önerir. Çalışanlar tatilden döndüklerinde aynen haftalar önce bıraktıkları gibi duran bir gelen posta kutusu bulurlar.

E-postalarınızı otomatik silinmeye veya ofisinizi ortadan kalkmaya ayarladığınızda, e-postalarınızı kontrol etmenin veya geç

saatlere kadar çalışmanın çekimine kapıldığınızda başka birine dönüştüğünüzü kabul edersiniz. Şu anda bir yetişkin olabilirsiniz ama o dönüşeceğiniz versiyonunuz daha çok bir çocuğa benzer. Kontrolü o çocuksu geleceğinizden çekip almanın en iyi yolu da hâlâ bir yetişkinken harekete geçmektir, yani gelecekteki kendinizi doğru şeyi yapmaya ikna edecek, kandıracak, hatta zorlayacak bir dünya tasarlamaktır. SnūzNLūz* adı verilen bir çalar saat bu fikri çok güzel bir şekilde örnekler. SnūzNLūz kablosuz bir şekilde banka hesabınıza bağlıdır. Ertelemeye her bastığınızda önceden belirlenmiş bir miktarı otomatik olarak hesabınızdan çeker ve nefret ettiğiniz bir yardım kuruluşuna bağışlar. Örneğin, Demokrat Parti'yi mi destekliyorsunuz? Alarmınızı erteleyin ve Cumhuriyetçi Parti destekçilerine on dolar bağışlamış olun. Ya da tam tersi. Bu bağışlar şu andaki sizin gelecekteki sizi dizginlemeniz için bir yoldur.

SnūzNLūz davranışınızı küçük cezalarla şekillendirir, yani doğru şeyi yapmanın karşılığında zevk değil, yanlış şeyi yapmanın karşılığında acı vaat eder. Bu akıllıca bir seçimdir. Ödüller cezalardan çok daha eğlencelidir ama bir alışkanlığı değiştirmeye çalışıyorsanız küçük cezalar veya sıkıntılar çoğunlukla daha etkili olur.[13] Bu psikoloji biliminde çok yaygın olan, eski bir düşüncedir: Kayıplara ve olumsuz olaylara, kazançlara ve olumlu olaylara karşı olduğumuzdan çok daha hassasızdır. Bunun nasıl işlediğini anlamak için, varsayın ki bir yarışma programındasınız ve sunucu size bir oyun şansı sunuyor. Bir bozuk para çıkarıyor ve tura gelirse size 10.000 dolar vereceğini ama yazı gelirse sizin ona 10.000 dolar vermek zorunda kalacağınızı söylüyor. Bu oyunu oynar mıydınız? Çok az insan evet der, oysa oyun gayet adil, hem de kumarhanenin lehine düzenlenmiş çoğu kumar oyunundan bile çok daha adil. Ne var ki 10.000 dolar kaybetme olasılığı, 10.000 dolar kazanma olasılığının çekiciliğinden çok daha göz korkutucudur. Aklınız kayba doğru yö-

* snooze and lose: uyuklarsan kaybedersin.—ç.n.

nelir, kazanmanın olası coşkusundan çok kaybetmenin olası acısına odaklanır. Kayıplar son derece kapsayıcıdır ve onlardan kaçınmak için elimizden geleni yaparız. (Yüzlerce kişiye bu teorik oyunu oynayıp oynamayacaklarını sordum, yalnızca yüzde 1-2 kadarı evet dedi. Bir odadakilerin yarısının oynaması için, olası kazancın olası kaybın yaklaşık iki buçuk katı olması gerekir.)

Maneesh Sethi, kötü ve bağımlılık yapıcı alışkanlıklardan vazgeçirmek için olumsuz geri bildirimin gücünü kullanan Pavlok adında bir ürün tasarlamış olan bir girişimci. Sethi bana "İki tür insan vardır," dedi. "Birçok fikir üreten insanlar ve bu fikirleri uygulamaya koyabilen insanlar." Sethi kendini bir fikir adamı olarak tanımlıyor. "Birkaç yıl önce, Facebook'a her girdiğimde yüzüme bir tokat atması için bir kızla anlaştım." Bu bir süre işe yaramıştı ama Sethi daha kalıcı bir çözüm geliştirdi: Pavlok, takan kişinin yasaklanmış bir kötü alışkanlığı her tekrarlayışında geri bildirimde bulunan bir bileklik. Değiştirmek istediğiniz bir eylemi kötü veya caydırıcı bir duyu ile eşleştiren bu yöntem, kaçınma terapisi olarak bilinir. Çeşitli geri bildirimlerin daha gizli olanı seçilirse, yapmamaya söz verdiğiniz bir şeyi yaptığınız zaman Pavlok sizi bir bip sesi veya titreşimle uyarır. En saldırgan bildirim ise bileğinize küçük bir elektrik şoku verme şeklindedir. Kullanıcılar olumsuz geri bildirimi elle harekete geçirmeyi seçebilir veya bilekliği önceden belirlenmiş işaretlere karşılık olarak otomatikman geri bildirim gönderen bir uygulamayla eşleştirebilirler.

Konuşmamızın ardından Sethi büyük bir cömertlikle bana bir Pavlok gönderdi (cihazın perakende satış fiyatı beş yüz dolar). Kutuyu açar açmaz şok fonksiyonunu denedim. Şaşırtıcı derecede güçlüydü, düzenli dozlarda verilen şokların kötü alışkanlıklardan nasıl caydırabileceğini anladım. Richard Branson'ın cihazı denediğinde şokun gücünün verdiği şaşkınlıkla Sethi'nin midesine bir yumruk indirdiği söyleniyor. Diğer kullanıcılar arasında girişimci ve yazar Tim Ferris, aktör Ken Jeong, iş adamı Daymond John ve Kongre üyesi Joe Kennedy de var.

Pavlok çok ümit verici bir ürün ama yaygın bir akıma dönüşüp dönüşmeyeceğini söylemek için henüz çok erken. (New York şehrinde bir psikiyatr kullanmaya başlamış ama hâlâ deneysel kabul ediliyor.) İlk iPad kuşağı henüz reşit olmadığı için, davranışsal bağımlılıkları köreltmek üzere tasarlanan çözümler de henüz olgunlaşmadı. Önerilen tüm bu çözümler bir dereceye kadar hâlâ keşif aşamasında, Sethi ve ekibi de Pavlok ve uygulamasında sürekli ayar değişiklikleri yapıyorlar. Yine de ürünün Indiegogo'daki finansman bulma kampanyası müthiş başarılıydı, neredeyse 300.000 dolar kadar para toplandı, bu Sethi'nin kampanyayı başlatırken amaçladığının beş katından fazlaydı.

Pavlok'un başarısının nedenleri kısmen ürünün basitliği ve ürün sitesindeki etkileyici tanıklıklar. Sethi ürünü web sitesinde şöyle tanımlıyor:

Pavlok'u kullanmak için:

1. Uygulamayı indirin ve kurtulmak istediğiniz alışkanlığı seçin.

2. Pavlok'unuzu takın ve 5 dakikalık eğitim seansını dinleyin. Uygulama otomatik olarak Pavlok'u harekete geçirecektir, tek yapmanız gereken dikkat etmektir.

3. Kötü alışkanlığınızı tekrarlayınca Pavlok'un şokunu kullanın. Pavlok sensörlerle, uygulamalarla, uzaktan kumandayla veya elle harekete geçirilebilir. Elle kullanım da otomatik kadar etkilidir.

4. Alışkanlığınızı 4-5 günde yok olmuş gibi görünebilir. Alışkanlığınıza (şokla birlikte) en az beş gün devam edin, gerekirse kendinizi kötü alışkanlığınızı tekrarlamaya zorlayın. Ne kadar uzun süre devam ederseniz alışkanlıktan kurtulmanızın kalıcılığı da o kadar artacaktır.

Sethi ilk sonuçların ümit verici olduğunu söylüyor. Sigara içicilerin yalnızca çok küçük bir yüzdesi bir anda bırakabilir, ancak Sethi, düzenli içicilerden oluşan örnek grubun yüzde 55'inin Pavlok'un beş günlük eğitim sürecinin ardından sigarayı bıraktıklarını bildiriyor. Bu, başka davranışlar için de geçerli. Uygulamadaki videolarda Nagina, tırnak yemeyi nasıl bıraktığını, David artık dişlerini gıcırdatmadığını, Tasha ise şeker yemekten nasıl vazgeçtiğini anlatıyor. Yahoo Tech'e yazan Becky Worley, Pavlok'un şoklarının onu fazlasıyla sık kullandığını düşündüğü Facebook'u kullanmaktan caydırdığını açıklıyor. Pavlok'un herkese Becky, Nagina, David ve Tasha'ya olduğu kadar yararlı olup olmayacağını bilmek için henüz çok erken ama cihazın ardındaki teknik gayet akla yatkın. Pavlok'un kendisi olmasa bile kendi ortamınızı kötü alışkanlıklarınızın hafif cezalar (yapmak istemediğiniz işler veya hoşunuza gitmeyen deneyimler) getireceği şekilde düzenleyebilirsiniz.

Pavlok'un en güçlü yanlarından biri, zor işi sizin yerinize yapmasıdır. Doğru şeyi yapmayı hatırlamanıza gerek kalmaz çünkü başarısız olduğunuzda bu cihaz bir şokla size hatırlatır. Ancak bir zayıf yanı da var, onu kullanmaktan istediğiniz zaman vazgeçebilirsiniz. Cezalar gerçekten sevimsiz oldukları zaman etkilidir fakat bazı kişiler onlara kendilerini kötü hissettiren bir aleti kullanmaktan vazgeçebilirler. Bu tür insanlar için püf noktası, itici olmayan bir yöntem bulmaktır.

2008'de Princeton Üniversitesi'nde doktoramı tamamlamak üzereyken Nobel ödüllü Daniel Kahneman beni ofisine çağırdı. "Bana araştırmanı anlatabilirsin," dedi. Çok heyecanlandım. Kahneman ve meslektaşı Amos Tversky, muhakeme ve karar verme alanının öncüleriydi ve şimdi, kırk yıl sonra, ben aynı alanda çalışan genç bir araştırmacıydım. Kahneman'a sürekli her birimizin yanında dolaşacak ve önemli bir karar vermek üzere olduğumuzda çalacak bir çalar saat icat etmek istediğimi söyledim. O ve Tversky yıllarca karar verme konusundaki tembelliği incelemişlerdi, o nedenle nereye varmaya çalıştığımı anladı. "Yani çalar saat insanlara ne zaman

çok dikkat etmeleri gerektiğini mi söyleyecek?" diye sordu. "Tam gerektiği anda insanların gözlerinin önünde ŞİMDİ DİKKAT ET! diye yanacak bir ışıklı tabelanın zihinsel versiyonundan lazım sana."

O çalar saati hâlâ icat etmedim ama MOTI adında bir şirket ona yaklaşan (yine MOTI adında) bir cihazın denemelerini yapıyor. Şirketin kurucusu Kayla Matheus insanların bir süre sonra giyilebilir teknoloji kullanımından vazgeçtiklerini fark etmişti. Fast-CoExist'in yaptığı bir röportajda "Giyilebilir teknoloji araştırmalarına bakarsanız, büyük bir bırakma oranı olduğunu görürsünüz," dedi. "Yalnızca veriler yetmiyor. Biz insanız, bize bundan daha fazlası lazım." Matheus deneyimlerine dayanarak konuşuyordu. Ön çapraz bağı kopmuştu ve rehabilitasyonunu sürdürmekte zorlanıyordu. Birçok kişinin aldıktan kısa bir süre sonra bir çekmecenin dibine tıkıp bıraktıkları egzersiz izleyicileriyle benzer deneyimleri vardır. Bu izleyiciler pasif araçlardır; kullanmanız gerekir yoksa bir yararları olmaz.

Matheus'un MOTI'si aynen Kahneman'ın ŞİMDİ DİKKAT ET! fikrinin dikkatli düşünmeyi güçlendirmesi gibi iyi alışkanlıkları güçlendirmesi amacıyla tasarlanmıştır. Davranışları zaman içinde izleyen basit, hayvana benzer bir alettir. Matheus "Temelde sizin için neyin normal olduğunu öğreniyor," diye anlatıyor. "Yoldan çıkmaya başlarsanız, size bir uyarı verir. Kolayca silebileceğiniz bir basma uyarısı vermek yerine, MOTI üzülebilir veya kızabilir." Cihazın ön tarafında doğru şeyi yaptığınızda basacağınız küçük bir düğme var. Bazı kişiler için bu, kopmuş ön çapraz bağ rehabilitasyon egzersizidir, bazıları içinse her gün bir kez koşmak veya akıllı telefonlarını ve bilgisayarlarını kapatarak akşam saat ondan önce yatmaktır. Doğru şeyi yaptığınız zaman MOTI rengârenk bir gökkuşağı şeklinde yanar ve neşeli kuş cıvıltıları gibi öter, bir süre ilgilenmezseniz kırmızı yanar ve daha az neşeli seslerle öterek bir hatırlatma yapar. Pasif uygulamalardan farklı olarak, MOTI gösterimde kalır. Fark etmemiş gibi davranamazsınız; ilk testler de insanların cihazla aralarında bir bağ geliştirdiklerini ve bu nedenle ondan vazgeçmediklerini gösteriyor. Matheus'u ilk test edenlerden biri yeterli su içme konusunda

zorlanıyordu. Matheus onu "Çalışma masasına yapışıp kalıyor ve su içmeyi unutuyor," diye anlatıyor. "MOTI fiziksel bir nesne olduğu için, birden ortamsal bir işarete dönüşüyor. Bilgisayarında yazı yazmakta olan adamın gözleri hemen yakındaki MOTI'ye kayıyor ve hatırlatılmış oluyor." MOTI'yi test edenler bu küçük cihaza karşı bir tür sorumluluk hissediyor gibi görünüyorlar; sanki yanlış davrandıklarında onu üzüyorlarmış gibi geliyor.

Değer verdiğiniz bir başka kişiyi de etkileyen ödüller ve cezalar seçmek gerçekten de iyi alışkanlıklar edinmek için çok etkili bir yoldur. *Paranı Boşa Harcama* adı verilen bir motivasyon tekniğinin altında yatan düşünce de budur. İşe bir amaç belirlemekle başlanır. Diyelim ki akıllı telefonunuzu ortalama günde üç saat kullanıyorsunuz ve önümüzdeki dört hafta zarfında bu süreyi her hafta on beş dakika kısaltmak istiyorsunuz. Dört haftanın sonunda telefonunuzu ortalama günde en fazla iki saat kullanıyor olmak istiyorsunuz. Her hafta bir zarfa bir miktar para, örneğin elli dolar koyarsınız. Bu miktar size önemli gelmeli ama üst üste dört hafta kaybetmenin sizi mali yönden sarsacağı kadar yüksek olmamalıdır. Zarfı kapatır ve sizin için anlamsız bir kuruluşa veya desteklemediğiniz bir davaya yollarsınız. (Cumhuriyetçilerle Demokratların birbirlerine bağış yaptığı SnūzNLūz gibi). Örneğin bir el kitabı, aşağıdaki kuruluşları önerir:

American Yo-Yo Association
12106 Fruitwood Drive
Riverview, FL 33569

Fabio International Fan Club
Donamamie E. White, President
37844 Mosswood Drive
Fremont, CA 94536

Diğer yandan, eğer günlük kullanım hedefinizi tutturursanız, zarfı açar ve parayı *ilişki için* harcarsınız; bir arkadaşınızı yemeğe

götürebilir, oğlunuza dondurma ısmarlayabilir veya eşinize bir hediye alabilirsiniz. İlişkiniz olan biri için harcamanın iki avantajı vardır; size sorumluluk yükler ve amacınıza ulaşmakta başarısız olursanız bir başkasını da incitirsiniz, ayrıca ödülü daha üstün kılar çünkü başkalarına para harcamak sizi kendinize harcamak veya faturalarınızı ödemekten daha çok mutlu eder.

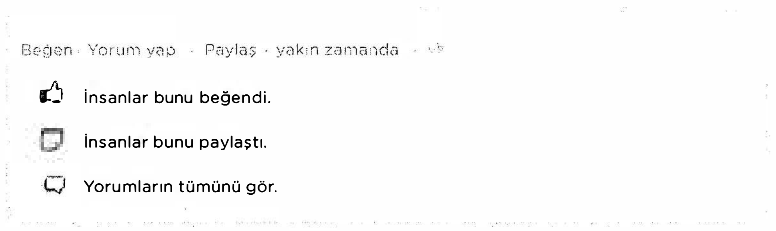
Davranışsal mimari, ayartılardan tamamen kaçınamayacağınızı kabul eder. Uzak durmak veya kaçmaya çalışmak yerine, bağımlılık yapıcı deneyimlerin psikolojik ivediliğini azaltmak üzere tasarlanmış araçlar şeklinde çözümler bulunur. Web tasarımcısı Benjamin Grosser bu akıllı araçlardan birini tasarlamıştır.[14] Kendi web sitesinde şöyle anlatır:

> Facebook arayüzü rakamlarla doludur. Metrik dediğimiz bu rakamlar arkadaşlarımızı, beğenileri, yorumları ve daha birçok şeyi numaralandırarak sosyal değerimizi ve aktivitemizi ölçer ve temsil ederler. Facebook Demetricator, bu metrikleri gizleyen bir internet tarayıcısı eklentisidir. Odak artık kaç arkadaşınız olduğu veya onların sizin durum güncellemenizi ne kadar beğendikleri değil, arkadaşlarınızın kim oldukları ve ne dedikleridir. Arkadaş sayıları yok olur. "16 kişi bunu beğendi", "insanlar bunu beğendi" olarak değişir. Demetricator bu tür değişiklikler yoluyla Facebook kullanıcılarını sistemi rakamsız kullanmaya ve onlar olmayınca deneyimlerinin nasıl değiştiğini görmeye davet eder. Bu işle, bu metriklerin ürettikleri kurallarla belirlenmiş sosyalliği kesintiye uğratarak, niceleştirmeye dayanmayan bir ağ toplumunun oluşmasına fırsat vermeyi hedefliyorum.

Demetricator, kaç beğeni veya yorum aldığınızı ya da kaç arkadaşınız olduğunu kontrol etmenizi olanaksız kılmaktadır. Aşağıda normal Facebook metriklerini gösteren bir ekran görüntüsü yer alıyor:



Her şey rakamlarla ölçülmekte ve zaman geçtikçe güncellenmektedir. Geri bildirim her yeni beğeni veya yorumla değiştiği için her zaman kontrol edilecek bir şey vardır. Buna karşılık, Grosser'in Demetricator'ı ile filtrelenen aynı geri bildirim şöyle görünür:

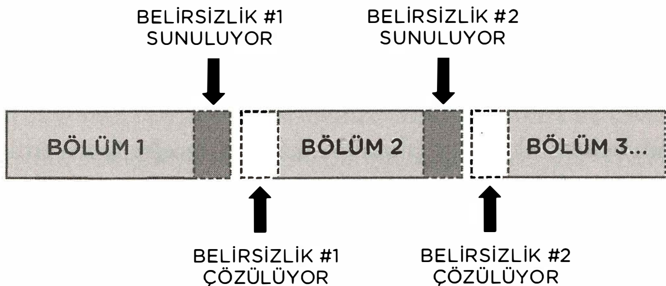


İnsanların paylaşımınızı beğendiklerini, paylaştıklarını ve yorum yaptıklarını öğrenirsiniz ama rakamlara takılamazsınız çünkü onlar yok olmuştur. Demetricator, Fitbit ve Apple Watch'ların yaptığının tam tersini yapar. O cihazları satın aldığımızda hayatımıza yeni metrikler sokmayı seçmiş oluruz, ne kadar uzun yürüdüğümüzü, ne kadar derin uyuduğumuzu, kalbimizin ne kadar hızlı attığını ve benzeri birçok şeyi ölçmeyi seçeriz. Bunlar, binlerce yıl boyunca ölçülmemiş ve izlenmemiş süreçlerdir.

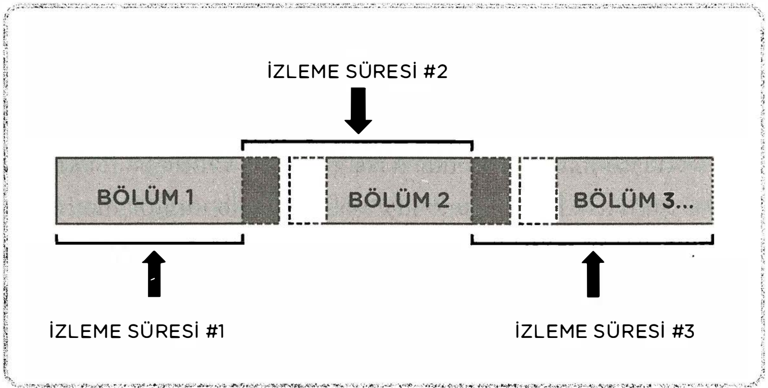
Grosser'ın Demetricator'ı daha gizli bir biçimde çalışır. Facebook kullanmanızı tamamen engellemek yerine, Facebook'u bağımlılık yapıcı kılan işaretleri sönükleştirir. Eğer metrikleri yok etmek yeterince işe yaramazsa, WasteNoTime [ZamanıBoşaHarcama] programı daha güçlü bir alternatif olabilir. WasteNoTime bir engelleme listesine eklediğiniz web sitelerinde ne kadar zaman harcadığınızı takip eder. Örneğin Facebook, Twitter ve YouTube'u

engelleme listenize ekleyebilirsiniz. Tarayıcınızın bu programlardan bazılarına erişimini tamamen engelleyebilir, diğerlerine de bir kullanma sınırı koyabilirsiniz. Örneğin, "9:00 ile 17:00 arası, Facebook'ta otuz dakikadan fazla vakit geçirmeyeceğim" gibi bir kural uygulayabilirsiniz. İş saatlerinizde ve yatmadan önce daha sıkı sınırlamalar, boş zamanlarınızda daha gevşek sınırlamalar koyabilirsiniz. Acil bir durumda WasteNoTime'dan kaçmanın da yolları var ama programdan kaçmanın yarattığı gerginlik bile yeterince caydırıcı.

Akıllı davranışsal mimarlar iki şey yaparlar: Ayartılardan arınmış ortamlar tasarlar ve tamamen kaçınma şansı olmayan ayartıların nasıl köreltileceğini anlarlar. Bu süreç biraz bir bilgisayarı sökmeye benzer, deneyimi tersine düzenleyerek öncelikle onu bağımlılık yapıcı kılanın ne olduğunu ve bu sayede onu nasıl etkisiz hâle getireceğinizi öğrenirsiniz. Netflix'te ardı ardına dizi izlemeyi ele alın. Netflix izlemekten tamamen vazgeçmek istemeyebilirsiniz, o zaman bölüm sonlarındaki heyecanlı belirsizliklerin çekimiyle nasıl savaşacaksınız? Eğer ardı ardına izlemenin yapısını anlarsanız onun tuzağına düşmekten kaçınmanız kolaylaşır.[15] Aşağıda bir dizinin iki bölümünün (ve üçüncüsünün başlangıcının) temel yapısını görüyorsunuz:

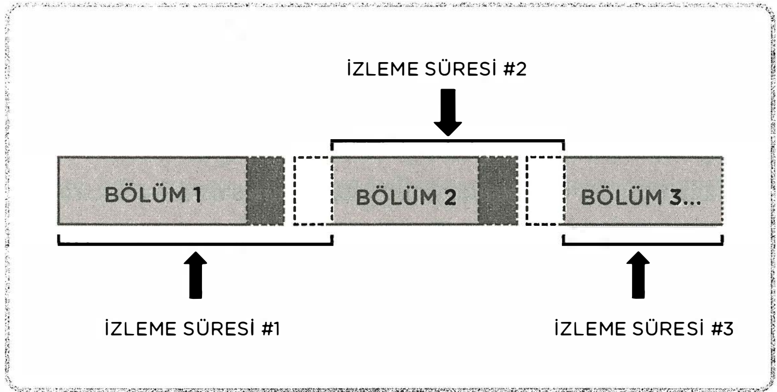


Bir bölüm genellikle kırk iki dakika sürer (yaklaşık on sekiz dakika reklamlar vardır). İlk bölümün son birkaç dakikası ilk belirsizliği kurgulamaya ve vermeye ayrılmıştır; biri vurulur ve biz hayatta kalıp kalmadığını merak ederiz veya katil ortaya çıkar ama biz kim olduğunu göremeyiz. Sonra, ikinci bölümün ilk birkaç dakikası ilk bölümün sonundaki belirsizliği çözmeye ayrılır, bu sayede izleyici aynen tahmin ettiğiniz gibi bölümün sonuna doğru gelecek ikinci belirsizliğin beklentisiyle izlemeye devam eder. Bu, burnumuzun ucunda sallanan havuçtur. Dizinin hoşunuza gittiğini varsayarsak eğer yazarların belirlediği dizi formatına boyun eğerseniz ardı ardına izleme sürecinden kaçmakta zorlanırsınız. Oysa bunun yerine, ya belirsizlik ortaya çıkmadan ya da çözümlenmesinden hemen sonra bir tür kısa devre yapabilirsiniz. Bunun iki yolu vardır. Her bir kırk iki dakikalık bölümü başından sonuna kadar izlemek yerine, her bölümün ilk otuz yedi dakikasına bakıp diziyi belirsizlikten önce kapatabilirsiniz. (Nelere dikkat edeceğinizi bilirseniz belirsizliğin ne zaman geldiğini görebilirsiniz.)



Tam belirsizlik ortaya çıkmadan kapatabileceğinizden emin değilseniz bir diğer yöntem bir sonraki bölümün başına bakmak ve belirsizlik çözümlenir çözümlenmez kapatmaktır. Bu şekilde her bölümün beşinci dakikasından bir sonrakinin beşinci dakikasına kadar izleyebilirsiniz. Bu yaklaşım izlemenin keyfini azaltmaz,

hâlâ belirsizliğin ve çözümünün tadını çıkarabilirsiniz ama bütün bölümleri ardı ardına izleme olasılığınızı kısıtlar.



Çoğu zaman çoğumuz açısından sorun, bu deneyimlerin bizim için yeni olması nedeniyle nereden başlayacağımızdan emin olmamamızdır. Ama bir kez belirsizliklerin veya başka herhangi bir bağımlılık yapıcı aracın nasıl çalıştığını anladıktan sonra, onları atlatmanın yollarını bulabilirsiniz. Bazen en iyisi uzmanların ne yaptığına bakmaktır. Bennett Foddy bana World of Warcraft oynamamaya karar verdiğini söylediğinde, zor ve dikkatli bir karar veriyordu. Yeni bir oyuna veya aktiviteye başlayıp başlamamaya karar vermekte kullanılan klasik bir test, kendinize *bugün* o deneyime harcayacak zamanınız olup olmadığını sormaktır. Planlama yanılgısı diye bilinen bir olaya göre, bugün zamanımız yetersiz olsa bile ileride daha çok zamanımız olacağını varsayarız. Bu nedenle insanlar hemen bir sonraki haftaya denk gelen isteklere "hayır" derken, aynı şey birkaç ay sonrası için sorulduğunda "evet" derler. Bu bir hatadır çünkü bugünkü boş zaman düzeyiniz, birkaç ay sonra ne kadar boş zamanınız olacağının kusursuz bir göstergesidir. Eğer WoW bugün veya yarın çok fazla zamanınızı çalar diye endişeleniyorsanız sizi iki ay sonra veya bir ya da iki sene sonra nasıl etkileyebileceği konusunda da aynı endişeyi duymalısınız. İşte bu nedenle Foddy WoW oynamaktan kaçınmakta haklıydı ve bağımlılık yapma po-

tansiyeli olan zaman yiyici bir deneyime "hayır" demek de akıllıca bir hamledir.

WoW ile ilgili sorunlardan biri programınızı altüst etmesidir. Arkadaşlarınızın oynadığı zamanlarda oynamanız gerekir, bu nedenle aslında daha acil olan kimi işler yarım bırakılır. Bunun aksine, istendiği anda izleme ve dijital video kaydediciler sayesinde bir diziyi izlemeyi daha acil bir işiniz olmayana kadar erteleyebilirsiniz. Dijital video kaydediciler büyük bir nimet gibi görünse de aslında onlar da güçlü bağımlılık yapıcılardır. Televizyon kanalları eskiden en büyük ve en iyi programları en çok televizyon izlenen saatlere saklarlardı, bu programları video kasetlere kaydeden cihazlar vardı ama şimdiki kaydediciler ve istendiği anda izlemeyle karşılaştırınca hantal ve kullanışsızdı. Günümüzde önemli dizilerin, izlenme oranlarının en düşük olduğu sabaha karşı iki ile altı arasında da yayınlandığını görebilirsiniz. Geçtiğimiz on yılın en büyük dizilerinden *Mad Men*, yeni izleyicilerin yeni sezonu yakalamaları için eski sezonlarını gece yarısı göstermeye başladı. Bunun sonucunda, eskiden belki gemiyi kaçıran binlerce kişi diziyi en başından izlemek isteyip istemediklerine karar verme şansını elde etti. Bunların birçoğu televizyon dizilerini izleyip izlememeye karar vermek için önce başkalarının incelemesini bekleyen klasik ardı ardına izleyicilerdir. Dizinin tamamını kaçırmak ve ona harcayacakları zamanı başka şeyler yaparak geçirmek yerine, eğer güncel bölümlere yetişmek istiyorlarsa eskileri yakalayıp arka arkaya izlemek zorundadırlar. Burada çözüm, video kaydediciyi kullanmaya tövbe etmek değil, onu idareli ve akıllıca kullanmak olabilir. Ya da Bennett Foddy'nin testi kullanılabilir: Şimdi çok fazla zaman alacaksa bir hafta veya bir ay sonrası için kaydetmek de akıllıca değildir.

Kendi kendinize yalnızca bir, iki bölüme bakıp gerçekten zaman ayırmaya değer bulmazsanız kalan bölümleri izlemeyeceğinizi söylemek de kolaydır. Bununla birlikte, Netflix yakın zamanda yapılan bir araştırmayla izleyicilerin bir diziye kendilerini kaptırmalarının ne kadar sürdüğünü ölçtü. Her bir dizi için izleyicilerin yüzde yetmişinin birinci sezonun sonuna kadar veya daha uzun süre devam etmeleri

için kaç bölüm izlemeleri gerektiği hesaplandı.[16] Çoğu dizi yalnızca pilot bölümün sonunda pek bağımlılık yapıcı değildi ama bazıları izleyicilerin çoğunluğu için ikinci, üçüncü veya dördüncü bölümde bağımlılık yapıcı hâle geliyordu (aşağıdaki tabloda görebilirsiniz).

Bu durumda üç seçeneğiniz vardır: diziyi hiç izlememek, ardı ardına izleyerek saatlerinizi heba etmeyi göze alabildiğinizde izlemeye başlamak ya da ve en iyisi bölüm sonlarındaki belirsizlikleri etkisiz hâle getirme tekniğini kullanmak. Eğer ortamınızı akıllıca tasarlarsanız, zararlı davranışsal bağımlılıklardan kaçınma şansınızı artırmış olursunuz.



Ancak tüm bağımlılık yapıcı deneyimler kötü değildir. Teoride, bağımlılıkları harekete geçiren güdüleri dizginleyerek daha sağlıklı beslenmeyi, düzenli egzersiz yapmayı, emeklilik için birikim yapmayı, hayır işlerine bağışlarda bulunmayı ve düzenli ders çalışmayı da sağlamak mümkündür. Bazen sorun yanlış türden davranışlara bağımlılık geliştirmemizden çok, doğru türden davranışları ihmal etmemizdir. Davranışsal mimari sadece yanlış şeyleri daha az yapmamızı sağlayacak bir araç değil, aynı zamanda doğruları daha çok yapmamız için de bir araçtır.

Gelelim oyunlaştırmaya.

12.
Oyunlaştırma

2009'un sonuna doğru, İsveçli reklam ajansı DDB Stockholm, Volkswagen için bir internet kampanyası başlattı. Volkswagen araba kullanmayı daha eğlenceli hâle getirecek şekilde tasarlanmış çevre dostu yeni bir arabayı piyasaya sürüyordu, bu nedenle DDB kampanyaya Eğlence Teorisi adını vermişti.[1] Yöneticilerden biri "Eğlence insanların davranışını daha iyiye gidecek şekilde değiştirebilir," diye açıklıyordu, bu nedenle eğlence vurgusu sürücüleri yeni arabayı denemeye daha istekli kılabilirdi. DDB, fısıltı gazetesini harekete geçirmek üzere Stockholm çevresinde bir dizi zekice deney başlattı. Her biri sıradan sayılabilecek bir davranışı bir oyuna dönüştürdü.

İlk deney Stockholm'ün merkezindeki Odenplan metro istasyonunda yapıldı. Yolcuların istasyondan çıkmak için iki seçenekleri vardı: yirmi dört basamaklı bir merdiveni yürüyerek çıkmak ya da dar bir yürüyen merdivende hareketsiz durmak. Güvenlik kamerası kayıtları yolcuların normalde tembel olduklarını, boş merdivenden çıkmak yerine dar ve kalabalık yürüyen merdivene yığıldıklarını gösteriyordu. DDB'nin açıklamasına göre sorun merdivenlerin eğlenceli olmamasıydı. Bunun üzerine bir akşam geç saatte bir ekip gelerek merdiveni bir elektronik piyanoya dönüştürdü. Her basamak, üzerine basınca yüksek tonda ses çıkaran bir piyano tuşu hâline geldi. Sabah metrodan inen yolcular her zamanki gibi Odenplan çıkışına yöneldiler. Başta çoğu yine yürüyen merdivene gitti ama birkaç kişi merdivenden çıkmaya başladı ve istasyondan ayrılırken bilmeden kısa melodiler bestelemiş oldu. Bunu duyan başka yolcular

da o tarafa geldi ve kısa sürede merdiven basamakları yürüyen merdivenden çok daha kalabalık oldu. Videoya göre, normalden yüzde 66 daha fazla insan merdivenleri seçmişti. Sıradan bir deneyimi bir oyuna dönüştürürseniz, insanlar orada toplaşır.

Kampanya hızlandıkça DDB başka deneyler de başlattı. Bir elektronik uzmanı, popüler bir parkta "dünyanın en derin çöp kutusunu" yarattı, bir çöp kutusunu atılan her şey çok derinlere düşmüş gibi yankılanacak şekilde donattı. Parktaki diğer kutularda günde kırk kilogram çöp toplanırken, bu en derin kutuya tam iki katı çöp atıldı. İnsanlar şehrin çeşitli yerlerindeki geri dönüşüm kutularını yanlış kullanıyorlardı, bunun üzerine DDB bu kutulardan birini bir atari salonu oyununa dönüştürdü. Oyun, kutuyu doğru kullananları yanıp sönen ışıklar ve büyük kırmızı bir ekrana kaydedilen puanlarla ödüllendiriyordu. Etraftaki geri dönüşüm kutularını günde ortalama yalnızca iki kişi doğru kullanırken, oyun kutusunu her gün yüzden fazla kişi doğru kullandı.

Kampanya son derece başarılı oldu. Videolar YouTube'da toplam otuz milyon kereden fazla izlendi ve internette büyük ses getirdi. DDB 2010'da dünyanın en büyük reklamcılık festivalinde Cyber Lions kategorisinde büyük ödül ve altın aslan ("dünyanın en ünlü ve yaygın internet kampanyalarına" verilen en büyük onur ödüllerini) kazandı. Sektörde takdir toplamanın ötesinde, kampanya aynı zamanda insanların davranış şekillerini de değiştirmiş oldu. Kısa bir süre için Stockholm halkı az da olsa daha çevreci ve daha sağlıklıydı.

Davranışsal bağımlılıklara iki türlü yaklaşılabilir: yok etmek ya da dizginlemek. *Karşı Konulmaz*'ın bundan önceki on bir bölümünün konusu yok etmekti ama tıpkı DDB'nin Stockholm'de yaptığı gibi, zararlı davranışsal bağımlılıkları harekete geçiren güçleri iyiye doğru yönlendirmek de mümkündür. Bizi akıllı telefonların, tabletlerin ve video oyunlarının kölesi yapan insani eğilimler, aynı zamanda iyi

şeylere de hazırlar; örneğin, daha iyi şeyler yemek, daha çok egzersiz yapmak, daha akıllıca çalışmak, daha cömert davranmak ve daha fazla para biriktirmek. Elbette davranışsal bağımlılıklarla yararlı alışkanlıkları birbirinden ayıran çok ince bir çizgi vardır ve bu çizgiyi unutmamak önemlidir. Bazı kişilerde egzersiz bağımlılığını ve yeme bozukluklarını ateşleyen Fitbit, bazılarının da koltuklarından kalkıp bir saat egzersiz yapmasına yarar. Bağımlılık yapıcı kumandalar motivasyonu yükselterek çalışır, bu yüzden eğer motivasyonunuz zaten yüksekse bu kumandaların esenliğinizi tehlikeye atma olasılığı da yüksektir. Ama egzersizden nefret eden miskinin teki için, motivasyonun olsa olsa yararı olur.

Geniş kapsamlı bir insan davranışları araştırması, iyileştirilecek epeyce şey olduğunu gösteriyor.[2] Dünyanın gelişmiş nüfusunun yüzde altmışı (Amerikalıların yüzde 67'si, Yeni Zelandalıların yüzde 66'sı, Norveçlilerin yüzde 65'i, İngilizlerin, Almanların ve Avustralyalıların yüzde 61'i) kilolu veya obezdir. Amerika Birleşik Devletleri'nde ilkokuldan dört yıllık yüksek okullara kadar her eğitim düzeyinde mezuniyet oranları düşmektedir. Buna karşılık olarak, Ulusal Kamu Politikası ve Yüksek Eğitim Merkezi, gelecek on beş yıl içinde kişisel gelirlerin düşeceğini tahmin ediyor. Amerikalılar hane halkı gelirinin yalnızca yüzde üçünü, Danimarkalılar, İspanyollar, Finlandiyalılar, Japonlar ve İtalyanlar ise daha da azını biriktirmektedir. Saygın tıp dergisi *Lancet*'te çıkan bir araştırma, 2000 yılından sonra dünyanın gelişmiş ülkelerinde doğan bebeklerin yarısının yüz yaşından uzun yaşayacağını ve emeklilik birikimlerini onlarca yıl aşacağını öne sürüyordu. 2013 ve 2015 yılları arasında ABD vatandaşları dünyanın en cömert bir iki ulusu arasındaydı, buna rağmen gelirlerinin yüzde ikisinden azını hayır işlerine bağışladılar.

Hemen hemen herkes en azından bir davranışını değiştirmek ister. Bazıları için bu, çok fazla harcayıp çok az biriktirmek olabilir, bazıları için iş gününün onda dokuzunu e-postalara bakarak harcamak, bazıları içinse çok fazla yemek veya çok az egzersiz yapmak olabilir. Değişim yolunun çabadan geçtiği ortadadır, ancak irade

gücü kısıtlıdır. DDB, doğru şey eğlenceli olursa insanların doğruyu yapmaya daha eğilimli olacağını göstermişti. John Breen adında bir bilgisayar programcısı da 2007 yılında oğlu SAT sınavı için kelime öğrenmeye uğraşırken aynı önseziyle hareket etmişti.[3] Breen oğlu için rastgele seçilmiş kelimeler ve her biri için aralarından en iyi tanımı seçeceği dört alternatif sunan bir bilgisayar programı hazırladı. Aynı zamanda insanları dünyadaki yoksulluk hakkında bilgilendiren bir web sitesi de yöneten Breen, ikisini birleştirmeye karar verdi. Eğer site yeterince ilgi çekerse ana sayfadaki reklam alanını en yüksek teklifi verene satabilir ve reklam gelirini yoksullara pirinç almak için kullanabilirdi. FreeRice.com işte böyle doğdu.

Breen her doğru cevap için yemek dağıtan bir kuruma on pirinç tanesi bağışlamaya söz verdi. Site 7 Ekim 2007'de açıldı ve ilk gününde 830 pirinç tanesi topladı. FreeRice o kadar hızla büyüdü ki Breen iki ay sonra tek bir günde üç yüz milyon pirinç tanesi topladı. 2009'da platformu Birleşmiş Milletler Dünya Gıda Programı'na sundu ve site 2014'te yüz milyarıncı pirinç tanesini kazandı; bu, beş milyon yetişkini bir gün beslemeye yetecek bir miktardır.

Amerikalı öğrencilerin SAT sınavları için binlerce kelime öğrenmek zorunda kalmaları ağır bir iştir, yine de binlerce FreeRice kullanıcısı gönüllü olarak her gün boş zamanlarını böyle geçirirler. Breen bu ağır işi bir oyuna dönüştürmeyi başardığı için site bu kadar başarılıdır. Gerekli bütün bileşenler vardır; her doğru cevap on puan (yani on pirinç tanesi) kazandırır, bu aynen oyun puanı görevi görür. Arka arkaya kaç doğru cevap verdiğinizi takip edebilirsiniz, oyun ayrıca en uzun kazanma serinizi bildirir. Bu arada siz oyunun altmış seviyesini geçip yükseldikçe kelimeler de zorlaşır, yanlış yaptığınızda zorluk seviyesi düşer. Bu şekilde oyun, sürekli olarak çok kolay ve çok zor arasında kusursuz biçimde alçalır ve yükselir. Breen akıllıca bir hareketle grafikler de eklediği için ilerlemenizi görsel olarak da takip edebilirsiniz; siz yüz taneye ulaşana kadar pirinçler küçük bir tahta çanağa dolar, sonra yüz tanelik bir pirinç topu çanağın yanına konur ve çanak yeniden dolmaya başlar. Bin pirinç

tanesine ulaştığınızda çanağın yanında daha da büyük bir yığın oluşmuş olur. Bazı kullanıcılar birlikte oynayan gruplar oluştururlar, en yüksek skora ulaşan gruplar ve bireyler günlük lider tablolarında sergilenir ve siz ya da grup üyeleriniz istediğiniz zaman durabilir ve başlayabilirsiniz. FreeRice öğrenmenin ve vermenin birleşimi gibi görünse de onu sürükleyen şey aslında bir tür oyun makinesidir.

DDB'nin Volkswagen için ve Breen'in FreeRice için yaptığı şey *oyunlaştırma*, yani oyun dışı bir deneyimi bir oyuna dönüştürme işidir.[4] Bu terim 2002'de Nick Pelling adında bir bilgisayar programcısı tarafından türetildi. Pelling oyun mekaniğinin herhangi bir deneyimi daha çekici yapabileceğinin farkına vardı, ancak bu kavramı ticarete dökmekte zorlandı ve sonuçta kavram, 2010'da Google ve öne çıkan girişimci sermaye sahipleri tarafından yeniden canlandırılana kadar etkisiz kaldı. Oyunlaştırmanın ana teması, deneyimin kendi kendisinin ödülü olmasıdır. Yani, yiyecek dağıtan bir hayır kuruluşuna bağış yapmak veya yeni kelimeler öğrenmek için hiçbir zaman motivasyonunuz olmuyorsa zamanınızı FreeRice oynayarak geçirmek istemelisiniz. Zamanla, kendinize rağmen, öğrenmekte ve pirinç bağışlamakta olduğunuzu göreceksiniz.

Oyunlaştırma araştırmacıları Kevin Werbach ve Dan Hunter, yüzün üstünde oyunlaştırma örneğini incelediler ve üç ortak bileşen belirlediler: puanlar, rozetler ve lider tabloları. Bu üçlü ilk olarak havayollarının sık uçan yolcu programlarında bir araya geldi. United, ilk havayolu sadakat programını 1972'de, oyunlaştırmanın çıkışından çok önce başlattı, diğer havayolları da çok geçmeden benzer programlar başlattılar. Yolcular her uçuşun veya hak kazandıran alışverişin sonucunda mil cinsinden *puan* kazanıyor ve bir yıl içinde yeterli puan toplayanlar statü belirleyici gümüş, altın, platin vb *kartlar* kazanıyorlar. Yüksek statüye sahip üyeler farklı sıralara giriyor, uçağa diğerlerinden önce biniyor ve bazen uçakta özel mua-

mele görüyorlar; bunlar, *lider tabloları* işlevi gören çarpıcı ödüllerdir.

Oyunlaştırma güçlü bir ticari araçtır ve uygun şekilde kontrol altına alındığında daha mutluluk verici, daha sağlıklı ve daha akıllıca davranışları harekete geçirir. 2004 yılında Pennsylvania Üniversitesi'nde birinci sınıf öğrencisiyken tanışan Richard Talens ve Brian Wang de bu felsefeyle yola çıkmışlardı. Talens ve Wang'in iki ortak yanı vardı, ikisi de video oyunlarına bayılıyordu ve ikisi de fitness fanatiğiydi. Talens bir röportajda o günleri "Birbirimizi fark ettik çünkü ikimiz de birbirimizi kafeteryada brokoli ve ton balığı yerken görüyorduk," diye anlatıyordu. "Fitness anlayışımız da çok benziyordu çünkü ikimiz de büyürken bu konuda sıkıntı çekmiştik. İkimiz de video oyunları oynayarak büyümüştük ve fitness'ı da bir oyun gibi görüyorduk." Talens ve Wang amatör vücut geliştirmeci oldular ve 2011'de Fitocracy adında oyunlaştırılmış bir fitness web sitesi kurdular. 2013'e gelindiğinde Fitocracy kullanıcıları bir milyona, 2015'te ise iki milyona ulaştı.

Fitocracy, kullanıcıları her egzersizden sonra puanla ödüllendiriyor, egzersiz zorlaştıkça puanlar da yükseliyor ve belli dönüm noktalarına ulaştıkça da rozetler veriyor. Örneğin 10k koşarsanız site size bir 5k rozeti, bir 10k rozeti ve 1.313 puan ödül veriyor. Spor salonlarına giderseniz iki tür insan görürsünüz: yalnız çalışmayı tercih edenler ve fitness'ı bir sosyal etkinliğe dönüştürenler. Fitocracy size diğer kullanıcılarla etkileşim fırsatı vererek her iki tür insana da hitap eder. Başkalarını düellolara davet edebilir ve onlarla son egzersizlerinizi tartışabilirsiniz ya da siteyi özel etkinlik günlüğünüz gibi kullanabilir, ilerlemenizi başkalarıyla paylaşmak zorunda kalmadan daha fazla koşmak veya daha ağır kaldırmak için kendinize meydan okuyabilirsiniz. Çeşitlilik de önemli oyunlaştırma bileşenlerinden biridir ve Fitocracy size favori egzersizleriniz doğrultusunda görevler ve meydan okumalar sunarak işe çeşitlilik katar. Wang ve Talens sitenin yardımıyla yaklaşık yüz elli kilogram zayıflayan kişilere ait yüzlerce forma girme öyküsü toplamıştır; çoğunluğu da daha önce yıllarca bir egzersiz programını sürdürmeyi başaramamış kişilerdir.

Birçok yetişkin ayartılara kapılıp yoldan çıkarken çocukların doğru şeyi yapmakta ne kadar zorlandıklarını tahmin edebilirsiniz. Yetişkinler en azından bazen akıllıca kararlar verebilirler çünkü uzak geleceğe bakabilirler. Oysa çocuklar onlara o anda uyan kararlar alırlar. Söz konusu çocuklar olduğunda ileriyi görmek diye bir şey yoktur, bu nedenle bir çikolatalı pasta hiç olumsuz tarafı olmayan bir baştan çıkarıcıdır. Bununla birlikte çocuklar da oyunlara yetişkinler kadar meraklıdır, bu sayede oyunlaştırma onlara bir derece özdenetim sağlar. Örneğin diş bakımını ele alalım. Çocukların diş fırçalamaktan daha keyifli işleri vardır, özellikle de tam yatma saatinden önce. Burada Ağustos 2015'te oyunlaştırılmış bir diş fırçası çıkaran Philips Sonicare devreye girdi. Fırça çocukları dolu dolu iki dakika diş fırçalamaya teşvik etmek üzere tasarlanmıştır. Sparkly adında bir karakteri gösteren küçük bir ekranı vardır. Çocuklar dört diş bölgesinden her birini fırçaladıkça puan kazanır ve bu puanlarla Sparkly'yi beslerler. Sparkly o kadar sevildi ki çocuklar diş fırçalamaya doyamaz oldular. Bir röportajda şirketin deneyimli çalışanlarından biri, "Çocuklar oyuna bayıldılar, uygulamayla öyle bir etkileşime girdiler ki yatağa gitmek bile istemiyorlar," diyordu. Uygulamayı değiştirmek zorunda kaldılar, Sparkly diş fırçalama işlemi bitince yorgunluktan devrilecek şekilde güncellendi.

New York Üniversitesi Oyun Merkezi direktörü Frank Lantz'ın bana söylediği gibi, oyun tasarlamak zordur. Kitleleri esir alan her oyuna karşılık pek oynanmayan binlercesi vardır. Philips bunun tam tersi bir sorun yaşadı, Sparkly uygulamasını kasıtlı olarak *daha az* bağımlılık yapıcı olacak biçimde ayarladı. Bu ince ayar işlemleri oyunlaştırılmış platformlar arasında yaygın bir özelliktir çünkü hangi bileşenlerin davranışı etkileyeceğini önceden kestirmek güçtür. Google Health'in eski yöneticisi Adam Bosworth 2009'da Keas adında bir sağlık uygulamasını başlattı. Keas önceleri oyunlaştırmadan çok veri açısından zengin bir uygulamaydı. Bosworth uygulamayı her kullanıcıya kişiye özel bir yığın geri bildirim ulaştıracak biçimde tasarlamıştı. Kullanıcılar birtakım testleri cevaplı-

yor ve egzersizleriyle gıdalarını giriyor, Keas da onlara seçimlerinin önemli sağlık sonuçlarını nasıl etkilediğini açıklıyordu. Bosworth kullanıcıların tembelliğin ve oburluğun etkileriyle yüzleşmek zorunda kalınca daha fazla egzersiz yapacaklarını ve daha az yiyeceklerini düşünmüştü. Ancak kuru kuruya verileri bildirmek davranışları değiştirmeye yetmiyordu, bunun üzerine Keas yön değiştirdi. Bosworth uygulamayı birkaç büyük kuruluşta tanıttı ve oradaki çalışanları rakip takımlar kurmaya teşvik etti. İyi davranışların oyunculara puan kazandırdığı bu yeni versiyonda, oyun seviyeleri ve stratejiler de yer alıyordu. Bosworth uygulamanın yeterince test içerdiğinden emin olmak istiyordu, bu nedenle ekibi kullanıcıların uygulamanın standart on iki günlük programı süresince cevaplamaları beklenenden çok daha fazlasını tasarladı. Yine de hedefi tutturamadılar, çünkü kullanıcıların çoğu setin tamamını bir haftadan kısa bir sürede bitirmişti bile.

Keas kısmen basitliği nedeniyle işe yarar. Ağırlıklı olarak kullanıcıların on iki günlük programın başında ve sonunda cevaplayacakları dört soruluk bir teste dayanır. Sorular şunlardır:

1. Sigara içmeyen biri misiniz?
2. Günde beş porsiyondan fazla meyve ve sebze yiyor musunuz?
3. Sağlıklı bir kiloya sahip misiniz (Vücut Kütle Endeksiniz 25'in altında mı)?
4. Düzenli olarak (haftada 5 kez 45 dakikadan uzun süre) egzersiz yapıyor musunuz?

Her "evet" cevabı kullanıcıya bir puan kazandırır, yani sıfır veya bir puan sağlıksız bir yaşam tarzına, üç veya dört puan ise sağlıklı davranış biçimine işarettir. Dünyanın en büyük ilaç araştırma firması Pfizer birkaç yıl önce bu uygulamaya yatırım yaptı. Programın başlamasından önce, firma çalışanlarının yüzde 35'i uygulamada sıfır veya bir puan almıştı, bu oran daha sonra yüzde 17'ye düştü. Bu arada sağlıklı cevaplar (üç veya dört puan) yüzde 40'tan yüzde 68'e yükseldi.

Keas kâr amaçlı çalışır. Pfizer gibi şirketlerin yöneticileri programı kullanmak için belli bir ücret öderler, bunun karşılığında çalışanları daha sağlıklı ve daha üretken olur, hastalık nedeniyle işe gelmeme durumları ve şirketin sağlık bütçesinden harcamalar azalır. Benzer uygulamalar kâr amaçlı olmayan bağlamlarda da aynı şekilde işe yararlar. Örneğin Health Lab [Sağlık Laboratuvarı] adında bir uygulama düşük gelirli topluluklarda çocuk sağlığını iyileştirir ve ABD hükümeti ülke çapında sağlıklı çocuk davranışlarını teşvik amacıyla oyunları kullanmayı düşünmektedir.

2009 sonbaharında New York'ta yeni bir okul açıldı. Quest to Learn (kısaca Q2L) ilk yılında yetmiş altı altıncı sınıf öğrencisini kabul etti ve her yeni eğitim yılının başında yeni bir sınıfı bünyesine ekledi. Q2L yeni bir eğitim modeli tasarlamak amacıyla bir araya gelen birkaç örgütün buluşuydu.[5] Eski modelin kusursuzluktan çok uzak olduğunu düşünüyorlardı. Okullar yüzyıllardır dikkatleri dağınık, motivasyonları eksik ve genellikle sınıfta olmaktan mutsuz çocuklarla boğuşuyordu. Ezbere dayalı öğrenme ile kaba kuvvete dayalı öğretmenin bileşimi olan okullar adeta kasten sıkıcı olacak şekilde tasarlanmıştı. Eğlence olsa olsa sonradan akla gelen bir şeydi, bu nedenle çocukların çoğu okulu bir angarya olarak görüyordu.

Q2L ise bambaşkaydı. DDB'nin Volkswagen kampanyası gibi, bu okul da eğlence temeli üzerine kurulmuştu. Çocuklar okuldan keyif alırlarsa daha mutlu olacakları ve kendilerini ona daha fazla verecekleri kesindi. Okulun kurucuları işe eğlence katmanın en iyi yolunun öğrenme deneyimini büyük bir oyuna dönüştürmek olduğuna karar verdiler. Öğrenmenin oyunlaştırmaya çok uygun olduğu anlaşılıyor. Her yeni bilgi modülü sıfır bilgi düzeyiyle başlayıp mükemmel anlamayla sona eren bir oyun gibi yapılandırılabilir. Q2L aynı oyunlaştırılmış yapıyı daha büyük her bir öğrenme modülü ya da *misyonu* için kullanmaktadır; öğrenciler bir misyon dönemin-

de (örneğin on haftada) bir dizi daha küçük görevi tamamlarlar ve onları öğrendiklerini başka bir bağlamda uygulamaya iten bir *usta seviyeyi* ile bitirirler. Usta seviye kavramı, oyuncuların zorlu bir "usta" ile karşılaşmadan önce daha kolay rakipleri yenerek becerilerini bilediklerini öne süren klasik oyun teorisinden yararlanır. Usta bir kapak taşı görevi görür, oyuncunun misyonu tamamladığının ve bir sonrakine geçmeye hazır olduğunun sinyalini verir.

"Dr. Smallz" adında bir misyonda, altıncı veya yedinci sınıf öğrencileri insan vücudunu öğrenirler. Dr. Smallz bir hastayı kurtarmak için kendini küçültmüştür ama ne yazık ki hafıza kaybı yaşamaktadır. Bu misyon on üç hafta sürer ve içerdiği yedi görevde öğrencilerin birçok hedefi vardır: Dr. Smallz'a hastanın vücudunun neresinde olduğunu bulmakta yardımcı olmak, ona her bir organın ve sistemin işlevini hatırlatmak, tıbbi esrarı çözüp hastanın nesi olduğunu bulmasına yardım etmek ve edindikleri anatomi bilgisine dayanarak doktorun hastanın vücudundan bir çıkış yolu bulmasına yardımcı olmak. Misyonun sonuna gelindiğinde öğrenciler diğer okullarda verilen bilimsel bilginin aynısını öğrenmiş olurlar ama onlar için bu süreç bir oyundur. Örneğin bir görevde öğrenciler yapboz parçalarıyla bir hücre yaparlar. Bir hücrenin içindeki her yapı hakkında bilgi topladıkça bir parça kazanırlar ve görevi tamamlamaya bir adım daha yaklaşırlar. Bir diğer görevde ise Virüs Saldırısı adında bir masa oyunu oynayarak bağışıklık sistemini öğrenirler. Oyun Enstitüsü tarafından tasarlanan bu oyunda akyuvarlar, antikorlar ve T-hücreleri üreterek bir virüsü öldürmeleri gerekir. Öğrenciler aynen sınıfın dışında oynayacakları bir oyunda olacağı gibi ödüller kazanırlar ve ilerlemelerini izleyebilirler.

Yedinci sınıf ünitelerinden birinde öğrencilere Amerikan Devrimi öğretilir. Bundaki misyonları, Doğal Tarih Müzesi'ndeki birtakım hayaletler arasındaki anlaşmazlıkta arabuluculuk yapmalarıdır. Her hayalet farklı bir devrimci karakteri temsil eder: yönetim taraftarı, yurtsever, toprak sahibi, tüccar ve köle. Devrimde neler olduğu konusunda anlaşmazlığa düşmüşlerdir ve öğrenciler birbirleriyle didişen

bu hayaletlerin müzenin tüm koleksiyonunu yok etmelerini önlemek için olabildiğince çok bilgi toplamak zorundadır. Bu şekilde öğrenciler hem Amerikan Devrimi konusunu hem de gerçeğin karmaşık olduğunu, tarafların aynı olayı farklı gözle görebileceklerini ve bu anlaşmazlıkların nasıl çözüleceğini öğrenirler.

Görünüşe göre, Q2L'nin yaklaşımı başarılı oluyor. Okulun matematik takımı üst üste üç yıl New York Matematik Olimpiyatı birincisi oldu ve öğrenciler New York şehrinin standart sınavlarında ortalama bir okulun öğrencilerinden yaklaşık yüzde 50 daha yüksek notlar alıyorlar. Bir ölçüye göre, öğrenciler sekizinci ve onuncu sınıflar arasında entelektüel açıdan ortalama bir yüksek okul öğrencisinin dört yılın tamamında gelişeceği kadar gelişiyorlar. Öğrencilerin de öğretmenlerin de bağlılıkları yüksek; ortalama derse devam oranı yüzde 94 gibi etkileyici bir düzeyde ve okul öğretmen kadrosunun yüzde 90'ını aynen koruyor.

Oyunlaştırılmış eğitim en çok çocukların hoşuna gidecek bir yaklaşım gibi görünse de genç yetişkinler arasında da işe yarıyor. 2011'de Rochester Teknoloji Okulu bünyesindeki İnteraktif Oyunlar ve Medya Okulu Just Press Play [Oyna Butonuna Bas] adında bir program başlattı. Bu program isteğe bağlı görevler sunarak öğrencileri motive ediyor. Her öğretmen bu görevleri tanıtıyor ve öğrencilere onları tamamlamaya çalışma veya ilgilenmeme şansı tanınıyor. Görevlerin çoğu yalnızca bir iki öğrenci değil tüm grup için tasarlanmış. Örneğin, "Ölümsüz" görevi, birinci sınıfın yüzde 90'ı zorluğuyla tanınan giriş dersinden geçerse tüm öğrencileri ödüllendirmeyi vaat ediyor. Geçmişte söz konusu dersten geçme oranı yüzde 90'dan düşüktü, ancak program o kadar çekiciydi ki birçok üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencisi birinci sınıfları çalıştırmak üzere bilgisayar laboratuvarına geldi. Üçüncü ve dördüncü sınıflar bu görevden yararlanmıyorlardı ama o kadar etkilenmişlerdi ki katkıda bulunmak istemiyorlardı. O yıl birinci sınıf öğrencileri, sınıfı daha önce görülmemiş bir başarıyla geçince, üçüncü ve dördüncü sınıf öğrencileri bir sonraki yıl da yardım etmeyi önerdiler. Başarılı bir

oyunun ayırıcı özelliği de işte budur: İnsanlar dıştan gelen bir ödül alma şansları yokken bile içten bir motivasyon hissederler. Benim favorim, programın kurucularından Profesör Andy Phelps'in kendisi tarafından tanıtılan bir görevdir. Phelps'in hazırladığı bu göreve J.R.R. Tolkien'in *Yüzüklerin Efendisi*'ndeki karanlık ve tehlikeli bir bölgeden esinlenerek "Mordor'a Yürüyüş" adı verilmiştir. Phelps "Kara Kapı açıldığında Mordor'un derinliklerindeki ofisimi bul," der. "Kartı al. Sohbet etmekten çekinme..." Öğrenciler profesörle karşılaştıklarında bir şeyler öğrenmekte olduklarının farkına bile varmazlar, onlara göre sadece bir görev tamamlamaktadırlar.

Andy Phelps'in görevinden Q2L'nin misyonlarına kadar, oyunlaştırma insanların tembelliği tercih edecekleri yerde üretkenliği artırmak amacıyla tasarlanmıştır. Tembellik birçok bağlamda bir insanlık kusurudur. Sosyal psikologlar Susan Fiske ve Shelley Taylor, cimri birinin para harcamaktan kaçınması gibi düşünmekten kaçındığımızı ima ederek insanı *bilişsel cimri* olarak tanımlar. Gerçekten de insanlar ancak kabul edilebilir bir sonuca varmaya yetecek kadar düşünmeyi tercih ederler. Cimrilik evrimsel açıdan da mantıklıdır çünkü düşünmek pahalıdır. Bir hayvanı harekete geçmekten alıkoyar ve bu yüzden onu kolay bir yem hâline getirir ve kısıtlı fırsatlardan yararlanma şansını da azaltır. Bu yüzden karmaşık bir dünyayı olabilecek en hızlı şekilde anlayabilmemizi sağlayan zihinsel kısayollara, klişelere ve genel kurallara böylesine bel bağlarız.

Bu tembellik neden iş hayatının da oyuna benzediğini açıklar. Maaşlar (*puanlar*) kıdemle (*seviyeler*) artar, terfiler ve yeni unvanlar (*rozetler*) getirir. Çoğu işyeri ile gerçek oyunlar arasındaki fark, insanların oyunun sağladığı içten motivasyonla işe gitmemesi, onun yerine oyunun işverenin para, prestij ve övgü gibi dışsal ödülleri dağıtma yolu olmasıdır. Nick Pelling'in terimi ilk türettiğinde açıkladığı gibi, oyunu oynamanın keyfi, ödüle dönüştüğünde oyunlaş-

tırmayla karşı karşıya olduğunuzu anlarsınız. Oyunlaştırma bazı bağlamlarda tehlikeli de olabilir. Egzersiz bağımlıları kendilerini her gün egzersiz yapma veya belli bir adım ya da mil sayısı biriktirme oyununa kaptırmaya eğilimlidir. Egzersizin temelde onları daha sağlıklı yapmak üzere tasarlandığını unutur ve rastgele seçilmiş hedefler uğruna stres kaynaklı sakatlıklara neden olurlar.

Kişisel fitness aletlerinin ötesinde, bazı şirketler çalışanlarını motive etmek için işyerini oyunlaştırırlar. 2000 yılında dört teknoloji girişimcisi LiveOps adında bir çağrı merkezi kurdular. LiveOps her gün yirmi binden fazla sıradan Amerikalıyı tele-pazarlama telefonları etmek ve yakın zamanda, Pizza Hut'tan Electronic Arts'a büyük kuruluşların sosyal medya platformlarını yönetmek üzere kaydediyor. Şirket, temsilcileri bünyesine kabul etmeden önce dikkatle inceliyor ve kabul edilenler otuz dakikalık bloklar hâlinde istedikleri kadar çok veya az çalışabiliyorlar. Temsilcilere tüm gereken sabit bir telefon hattı, bir bilgisayar, yüksek hızda internet bağlantısı ve kablolu bir kulaklık. LiveOps kullanan bazı şirketler dakika üzerinden para ödüyor (örneğin telefonda geçirilen her dakika için yirmi beş sent), bazılarıysa arama veya satış başına belli bir ödeme yapıyor. LiveOps, sabit bir çalışma programı olmayan kişilere (yarı zamanlı çalışanlara, çocuklu ve evde olanlara, ya da geçici işsizlere) hitap ediyor.

Şirketin çalışma esnekliği bir artı puan olmakla birlikte sabit bir programı olmayan çağrı merkezi çalışanları motivasyon düşüşlerine eğilimli oluyorlar. LiveOps bu düşüşlerle savaşmak amacıyla oyunlaştırılmış bir gösterge paneli kullanmaya başladı. Her çalışanın gösterge panelinde satışla sonuçlanan aramaların yüzdesini, belli satış hedeflerine ulaşınca kazanılan ödül ve rozetleri ve üstesinden gelinen zorlu görevleri gösteren bir başarı bölmesi var. Bir lider panosu da en başarılı satış temsilcilerini şirket genelinde yayınlıyor. LiveOps'a göre bu oyun bileşenleri hizmet değerlendirmelerini yüzde 10 yükseltirken müşteri bekleme sürelerini yüzde 15 kısaltmış. Satışa dönüşme oranları yükselmiş ve çalışanların o şirketin elemanı olmaktan duydukları olumlu hisler artmış.

Oyunlaştırılmış ödüller sayesinde büyüyen başka kuruluşlar da var. Rodney Smith Jr. Alabama, Huntsville'de doksan üç yaşında bir kadının bahçesindeki çimleri biçmeye uğraştığını fark ettikten sonra, Raising Men Lawn Care diye bilinen bir kuruluş yarattı.[6] Raising Men çoğu sosyal olanakları kıt çevrelerden gelen genç adamları bedava çim biçmek üzere işe alıyor. (Kuruluş GoFundMe sayfası kanalıyla yapılan bağışlarla destekleniyor.) Bu gençleri motive eden, iyilik yapma duygusunun yanı sıra dövüş sanatlarından esinlenen bir rozet sistemi. Kuruluşun Facebook sayfasında da açıklandığı gibi, renk sıralaması "dövüş sanatlarındakine benziyor ... çocuklar programa beyaz tişörtle başlıyorlar. On bahçenin çimini biçtiklerinde turuncu tişört alıyorlar, 20 bahçe tamamlayınca yeşil tişört, 30 bahçede mavi tişört, 40 bahçede kırmızı tişört, 50 ve üstünde ise siyah tişörte hak kazanıyorlar." Raising Men'in başarısı ülke çapında yeni şubelerin açılmasına yol açtı, internetteki takipçileri sürekli artmakta ve on binlerce dolar mali destek oluştu.

Oyunlaştırma bir deneyim zaten eğlenceliyse pek işe yaramaz, en başarılı olduğu durumlar sıkıcı deneyimlerdir. İş başında eğitim çalışmanın belki de en sıkıcı olarak bilinen kısmıdır. Aynı zamanda eğitim, büyük bir önem de taşır çünkü iyi eğitilmemiş elemanlar daha az üretkendir ve daha az güvenli çalışırlar. Birtakım şirketler çalışanlarını oyunlarla eğitmeye başlıyorlar. Örneğin The Hilton Garden Inn, sanal bir eğitim oteli geliştirmeleri için Virtual Heroes oyun tasarım stüdyosuyla anlaştı. Oyun ekip üyelerini konuklara önceden belirlenmiş bir süre içinde hizmet etmeleri gereken üç boyutlu bir sanal Hilton Garden Inn oteline götürüyor. Tepkileri hız ve uygunluk açısından değerlendirilerek SALT (Satisfaction and Loyalty Tracking / Memnuniyet ve Sadakat İzleme) puanlarına dönüştürülüyor. Oteller çalışanlarını gerçek hayatta da SALT puanlarıyla değerlendirdikleri için bu sanal oyun kusursuz bir simülasyon oluyor. Virtual Heroes Hilton'un başarısından sonra aralarında ABD Ordusu, Discovery Channel, ABD Ulusal Güvenlik Bakanlığı, BP ve Genentech'in de bulduğu bir dizi büyük kurumsal müşteriyle anlaştı.

Bu oyunlar yalnızca eğlendirici değil bağlayıcı da oldukları için çalışanların performanslarını ve işte kalma oranlarını da artırırlar. Colorado Üniversitesi'nde işletme dersleri veren Traci Sitzmann oyunların iş başında eğitimdeki rolünü araştırmaktadır. Geniş kapsamlı bir çalışmada, oyun bazlı ve çevrimdışı eğitimleri karşılaştıran altmış beş çalışmanın sonuçlarını inceledi. Eğitim alan toplamda yaklaşık yedi bin eleman arasında, oyun bazlı eğitimin çevrimdışı eğitimden çok daha etkili olduğunu gördü. Video oyunları kullanmış olanların akılda tutma oranı yüzde 9 daha yüksekti, yüzde 11 daha veriyi hatırladılar ve beceriye dayanan bilgi testlerinde yüzde 14 daha yüksek puan aldılar. Ayrıca oyunları oynadıktan sonra kendilerini yüzde 20 daha güvenli ve yetkin hissediyorlardı çünkü pasif öğretimden çok aktif ve pratik deneyime dayanıyorlardı.

Eğitimi bağlayıcı ve keyifli hâle getiren özellikler, tıbbi yararlar için de kullanılabilir.[7] Seattle'da Washington Üniversitesi'nde bir araştırma ekibi, 1996'da sanal gerçeklik oyunlarının acıya dayanıklılık üzerindeki etkilerini araştırmak için devlet desteği aldı. Yanık kurbanları her gün yaraları temizlenip pansumanları yenilenirken korkunç acılara katlanmak zorunda kalırlar. Bir araştırmada tüm yanık hastalarının yüzde 86'sı acı düzeylerini "dayanılmaz" olarak nitelemişti, hem de acılarını azaltmak için morfin verildikten *sonra.*

Laboratuvardaki bazı hastalar hipnoza iyi tepki verdiler, bunun üzerine araştırmacılar SnowWorld adında bir sanal gerçeklik oyunu tasarladılar. SnowWorld gibi dikkati başka yöne çekecek bir şeyin olması çok önemlidir çünkü bir hastanın acısının çoğu acı beklentisinden kaynaklanır. Araştırmacılar bunu web sitelerinde şöyle açıklıyorlar:

> Sanal gerçekliğin acıyı azaltacağını düşünmemizin mantığını şöyle anlatabiliriz. Acı algısının güçlü bir psikolojik bileşeni

> vardır. Gelen aynı acı sinyalinin acı verici olarak yorumlanıp yorumlanmayacağı hastanın ne düşündüğüne bağlı olarak değişir. Acı, bilinçli bir dikkat gerektirir. Sanal gerçekliğin özü kullanıcıların bilgisayar tarafından üretilmiş ortama girme yanılsamasıdır. Başka bir dünyanın içine çekilme, dikkat kaynaklarının çoğunu tükettiği için acı sinyallerini işleyecek dikkat azalmış olur. Bilinçli dikkat bir spot ışığına benzer. Genellikle acıya ve yara bakımına odaklanır. Biz bu spot ışığını sanal dünyaya çeviriyoruz. Sanal gerçeklik dünyasındaki birçok hasta için yara bakımı, dikkatlerini oraya odaklamak yerine onları birincil amaçları olan sanal dünyayı keşfetme işinden alıkoyan bir sıkıntıya dönüşüyor.

SnowWorld bir birinci şahıs sanal gerçeklik macera oyunudur. Oyuncular Paul Simon'dan neşeli şarkılar dinlerken penguenlere, mastodonlara ve kardan adamlara kartopları atarlar. İnsanı saran ve sürükleyen bir deneyimdir, bazı yanık hastaları bu oyunu oynamayı "eğlenceli" olarak tanımlar ve oyunu oynamadan önce yanıklarına pansuman yapılmasını "dayanılmaz" bulmalarından epeyce farklı bir nitelemedir bu. Araştırmacılar hastaların beyinlerini taradıklarında, oyunu oynarken acı bölgelerinin yalnızca morfine dayandıkları zamandakinden daha az aktif olduğunu görmüştür. Aynı süreç başka ağrılı deneyimler için de işe yarar; araştırmacılar hem çocuklarda hem yetişkinlerde diş ağrılarını ve 11 Eylül 2001'deki Dünya Ticaret Merkezi saldırılarından kurtulanların psikiyatrik travmalarını da azalttığını ortaya koymuşlardır.

İlk olarak yedinci bölümde söz ettiğim Tetris fena hâlde bağımlılık yapıcı olmasına rağmen, SnowWorld'ün sağaltıcı özelliklerinden bazılarına da sahiptir. Başkalarının ölümüne, yaralanmasına ya da başka bir tehdide tanık olan birçok kişi sürekli bir travma yaşar. Karşılaştıkları sahneler bazen ömür boyu bitmeyen bir döngüyle canlanıp durur. Terapistler kısaca PTSD (*post-traumatic stress disorder*/travma sonrası stres bozukluğu) denen bu durumu tedavi edecek

bazı araçlara sahiptir ama bu araçlar travmaya yolan olayın hemen arkasından pek etkili olmazlar. Standart tedavi yaklaşımı birkaç haftadan fazla işe yaramaz, bu nedenle insanlar genellikle tedavi için bir süre beklemek zorunda kalırlar. Oxford Üniversitesi'nden bir psikiyatri ekibi bu durumu tuhaf buldu; tedaviye başlamak için neden anıların iyice belirginleşmesi beklenmeliydi?

Emily Holmes önderliğindeki ekip 2009 yılında yeni bir PTSD girişiminin denemesini yaptı. Bir grup yetişkinden "gerçek ameliyat, ölümlü trafik kazası ve boğulma sahneleri içeren on bir klipten oluşan" on iki dakikalık bir video izlemelerini istediler. Bu bir tür travma simülasyonuydu ve deneyin katılımcıları gerçekten de çok sarsıldılar. Girişimden önce kendilerini sakin ve huzurlu hissettiklerini söylerken, sonrasında huzursuz ve gerginlerdi. Holmes ve ekibi katılımcıları otuz dakika beklemeye zorladılar, bu da acil servise kabul edilene kadar geçebilecek yarım saatlik bekleme süresinin simülasyonuydu. Sonra, katılımcıların yarısı on dakika Tetris oynarken diğer yarısı sessizce oturdu.

Katılımcılar daha sonra evlerine giderek bir hafta boyunca düşüncelerini bir günlüğe yazdılar. Günde bir kez, videonun akıllarında oynamaya devam eden sahnelerini anlattılar. Bazıları çarpışan arabalar görüyor, bazıları insanların ameliyatlarından korkunç sahneler hatırlıyordu. Ama bu geriye dönüşler bazılarını diğerlerinden daha fazla etkiliyordu. Sinir bozucu videoyu izledikten sonra sessizce oturmuş olanlar o bir hafta boyunca video sahnelerini ortalama altı kez yeniden yaşarken, Tetris oynayanlarda bu ortalama üçten azdı. Renkleri, müziği ve dönen taşlarıyla Tetris, başlangıçtaki travmatik anıların pekişmesini engellemişti. Oyun bu dehşet verici anıları uzun süreli belleğe taşıyacak zihinsel dikkati emmiş, bu nedenle anılar ya eksik saklanmış ya da hiç saklanmamıştı. Yetişkin katılımcılar bir haftanın sonunda laboratuvara döndüklerinde, Tetris oynamış olan şanslı gruptakiler daha az sayıda psikiyatrik semptom bildirdiler. Araştırmacıların açıklamasına göre, oyun "bilişsel aşı" görevi görmüştü. Video katılımcılarda kısa

süreli travma yarattığı hâlde Tetris bunun uzun süreli bir travmaya dönüşmesini önlemişti.

Oyunlaştırma yaygın olarak övülse de aleyhinde konuşanlar da vardır. Büyük bir araştırmacılar grubu 2013'te dünyanın önde gelen bilim dergilerinden *Nature*'da oyunlar hakkında bir rapor yayımladı. Raporda, oyuncuların bir yandan araba sürerken bir yandan da ekranda çıkan komutlara göre butonlara basmasını gerektiren NeuroRacer adında bir oyun övülüyordu. Yazarlar bu tür çoklu görevlerin yaşlı yetişkinler için son derece tedavi edici olduğunu iddia ediyorlardı. Haftada üç kez birer saat NeuroRacer oynarlarsa, zihin fonksiyonları körelmek yerine keskin kalacaktı. Zihinsel gerilemeyi savmanın karşılığında gayet küçük bir bedeldi bu. Yazarlar iki yüze yakın yetişkinden bir ay boyunca bu oyunu oynamalarını istemişler ve sonra altı ay boyunca onların zihinsel performanslarını ölçmüşlerdi. Hiç oynamayan veya daha basit bir versiyonunu oynayanlarla karşılaştırıldığında, çoklu görev gerektiren versiyonu oynayanlar bir dizi bilişsel testte daha başarılıydı.

Bu araştırmanın ardından, birçok beyin çalıştırıcı yazılım şirketi ortaya çıktı. Çoklu görevli oyunların beyin fonksiyonlarını geliştireceği fikrini pazarlayarak milyonlarca dolar gelir elde ettiler. Ancak, bulgular dağınıktı. Bazı araştırmacılar *Nature* dergisindeki bulguları tekrarlarken, diğerleri beyni çalıştırmanın yalnızca basit oyunlardaki performansı geliştirdiğini, orijinal deneyin kapsamının yıllarca ötesine uzanacak kadar uzun vadede insanların yaşamlarını gerçekten iyileştirme olasılığı bulunmadığını savunuyordu. 2014'te yetmiş beş biliminsanı, beyin oyunlarının bilişsel gerilemeyi önleyebileceği yolunda "ikna edici bilimsel kanıtın henüz bulunmadığına" karar veren bir bildirge imzaladı. Federal Ticaret Komisyonu da aynı fikirde görünüyordu. En büyük ve en başarılı beyin çalıştırma şirketlerinden Lumos Labs'a Ocak 2016'da iki milyon dolar

ceza kestiler. Federal Ticaret Komisyonu'na göre Lumos yazılımları "yanıltıcı reklam" yapmıştı. Lumos'un oyunları bilişsel gerilemeyi önlemeye yarıyor olabilirdi, ancak yeterli kanıt yoktu ve Lumos fazla iddialı konuşmuştu.

Oyunlaştırma işe yarıyor olsa bile bazı eleştirmenler ondan vazgeçilmesi gerektiğine inanıyorlar. Georgia Tech'ten oyun tasarımcısı Ian Bogost bu hareketin başını çekiyor. 2011'de Wharton'da bir oyunlaştırma sempozyumunda bir konuşma yaptı. Konuşmasının başlığı "Oyunlaştırma Zırvalıktır" idi. Oyunlaştırmanın "video oyunları dediğimiz gıptayla bakılan vahşi hayvanı yakalamak ve evcilleştirmek için danışmanlar tarafından icat edilmiş bir araç" olduğunu öne sürüyordu. Bogost oyunlaştırmayı "oyuncunun" esenliğine yeterli önemi vermediği için eleştiriyordu. En iyi olasılıkla esenlik konusuna kayıtsız kalıyor, oyuncuya takip etmekten başka şansı olmayan bir gündem dayatıyordu. Oyun tasarımının işte böyle bir gücü vardır, iyi tasarlanmış bir oyun davranışsal bağımlılığı ateşler.

Bogost oyunlaştırmanın gücünü Cow Clicker adında bir sosyal medya oyunuyla gösterdi.[8] Bu oyunu Facebook'a aylar boyunca egemen olan FarmVille gibi oyunları taklit edecek biçimde tasarlamıştı. Oyunun amacı basitti: Kritik dönemlerde ineğinize tıklayarak *mooney* denen sanal paradan kazanmak. Cow Clicker oyunlaştırmaya bir taşlama olarak yaratılmıştı ama birden hit oldu. On binlerce kullanıcı oyunu indirdi ve bir ya da iki kez değil, günler boyu oynadı. Bir ara lider panosunun en üst sırasında yüz bin *mooney* ile bir bilgisayar bilimi profesörü vardı. Bogost oyunu yeni özelliklerle güncelledi; belirli kilometre taşlarında ödüller (örneğin yüz bin tıklamada Altın İnek Çanı) ekledi ve BP petrol sızıntısı anısına petrole bulanmış bir inek koydu. Cow Clicker oyununun başarısının bir sürpriz olduğunu iddia ediyordu ama aslında diğer oyunları bağımlılık yapıcı kılan özelliklerin çoğu bu oyunda da vardı: Werbach ve Hunter'ın puanları, rozetleri ve seviyeleri.

Cow Clicker bir açıdan zararsız bir eğlencedir. Ancak, Bogost her şeyin bir oyun olmaması gerektiğini söylerken çok önemli bir

noktaya değinmektedir. Yemeğini yemek istemeyen küçük bir çocuğun durumunu ele alalım. Bir seçenek, yemek yemeyi oyuna dönüştürmektir, örneğin yemeğini ağzına doğru uçak gibi uçurmak. Bu önceleri mantıklı görünebilir ama uzun vadede çocuk yemeği oyun gibi görmeye başlar. Oyun özellikleri göstermesini ister, yani yemek eğlenceli, bağlayıcı ve ilginç olmalıdır, yoksa yapmaya değmez. Yemeği besleyici ve güçlendirici olduğu için yeme motivasyonu gelişmez, onu oyun olarak beller.

Aslında belki de çocuğun yemek yemeyi bir oyun olarak görüp görmemesi o kadar da önemli değildir. Yemek yemenin amacını nasıl olsa kısa süre sonra öğrenecektir. Ancak yemenin gerçek amacının yerine eğlenceyi koyması gibi, oyunlaştırma da başka deneyimleri önemsizleştirebilir. Odenplan'daki basamakların piyano tuşları olması çok eğlencelidir ama aslında uzun vadede sağlıklı davranışı teşvik etmezler. Aksine, egzersizin öncelikle sağlık ve esenlik aşılama değil eğlence amaçlı olduğu izlenimi uyandırarak önemini azaltabilirler. Bu piyano merdiven gibi sevimli girişimler büyüleyicidir, ancak insanların yarın, bir hafta sonra ya da bir yıl sonra egzersize yaklaşımlarını değiştirme olasılıkları pek yoktur.

İşin gerçeği, oyunlaştırmanın eğlencesi insanların deneyimi algılayış biçimini bütünüyle değiştirerek önemli bazı amaçları saf dışı bırakabilir. 1990'ların sonlarında iki ekonomist, Uri Gneezy ve Aldo Rustichini İsrail'de on çocuk yuvasında anne babaları çocuklarını almaya geç gelmekten caydırmaya çalıştılar. Mantıklı ekonomik yaklaşım yanlış yapan kişileri cezalandırmak olduğu için bazı yuvalar geciken anne babalara ceza kesmeye başladı. Bu cezalar her ayın sonunda faturalara yansıtılıyordu, bu sayede bir sonraki ay geç kalmaktan kaçınacakları umuluyordu. Oysa cezalar tam tersine bir etki yarattı. Geç kalana ceza kesen yuvalardaki anne babalar kesmeyen yuvalardakilerden *daha sık* geç kaldılar. Gneezy ve Rustichini bu sorunu cezaların doğru davranma amacının üstüne çıkmasıyla açıkladılar. Geciken anne babalar kendilerini kötü hissediyorlardı, ta ki geç kalmak bir para meselesi olana kadar. O

zaman geç kalmayı kötü hissedilecek bir durum değil, ekonomik bir karar olarak algılamaya başladılar. Onları doğru davranmaya, yani zamanında gelmeye iten içsel güdü, makul bir bedel karşılığında geç gelme şeklinde bir dışsal güdü tarafından bastırılmıştı. Aynı şey oyunlaştırma için de geçerlidir, bir deneyim eğlenceye has işaretleri göstermeye başlar başlamaz insanların ona bakış açısı da değişir. Örneğin egzersiz yapmak artık sağlıklı olmakla ilgili değildir, eğlenmekle ilgilidir. Eğlencesi kaçtığı anda egzersiz de biter.

Oyunlaştırma güçlü bir araçtır ve tüm güçlü araçlar gibi hem iyi hem kötü yanları vardır. Bir yandan sıradan veya tatsız deneyimlere bir miktar eğlence katar. Hastalara ağrıdan soluk alma, okul çocuklarına sıkıntıdan kurtulma, oyunculara yoksullara bağış yapma fırsatları sağlar. Sadece dünyadaki iyi sonuçların sayısını artırması bile oyunlaştırmayı değerli yapar. Geleneksel tıbbi bakıma, eğitime ve hayır işlerine yararlı bir alternatif oluşturur çünkü o yaklaşımlar birçok açıdan insanın motivasyonuna karşı duyarsızdır. Ancak Ian Bogost oyunlaştırmanın tehlikelerini de aydınlatmakla akıllılık etmiştir. FarmVille ve Kim Kardashian'ın Hollywood'u gibi oyunlar maddi kazanç uğruna insanın motivasyonunu sömürmek üzere tasarlanmıştır. Oyunlaştırmayı oyuncuyu oyunun karşı konulmaz ağına düşürecek bir tuzak olarak kullanırlar. Ancak, bu kitapta daha önce de sözünü ettiğim gibi, teknoloji özü itibarıyla iyi ya da kötü değildir. Aynı şey oyunlaştırma için de geçerlidir. Gelip geçici popülerliğinden ve son zamanlarda dillere yapışan adından sıyrıldığında, oyunlaştırmanın özü deneyimler tasarlamanın etkili bir yolundan başka bir şey değildir. Oyunlar acıyı azaltmak, sıkıntının yerine neşeyi koymak ve eğlenceyi cömertlikle birleştirmekte işe yararlar, o kadar.

Sonsöz

Gelişmiş dünyanın yarısı bir şeye bağımlı ve çoğu kişi için o şey bir davranıştır. Telefonlarımıza, e-postalara, video oyunlarına, televizyona, işlerimize, alışverişe, egzersize ve hızlı teknolojik gelişmelerle gelişmiş ürün tasarımlarının getirdiği upuzun bir deneyimler listesine kendimizi kaptırmış durumdayız. 2000 yılında bu deneyimlerin pek azı vardı, 2030'a geldiğimizde ise şimdikiyle ancak ucundan örtüşen yeni bir listeyle boğuşuyor olacağız. Bildiğimiz bir şey varsa o da bizi saran ve bağımlılık yaratan deneyimlerin sayısının artan bir hızla yükselmekte olduğu, bu yüzden insanların nasıl, neden ve ne zaman davranışsal bağımlılıklar geliştirdiklerini ve onlardan kurtulduklarını anlamamız gerekiyor. İşin ulvi ucunda sağlığımız, mutluluğumuz ve esenliğimiz ve burada, dünyevi ucunda da gerçek duygusal bağlar oluşturmak için birbirimizin gözüne bakabilme becerimiz buna bağlı.

Yetişkinler dönüp geçmişe baktıklarında çok şeyin değişmiş olduğunu hissetme eğilimindedir. Her şey eskisinden daha hızlı değişiyor, eskiden daha çok konuşurduk, bir zamanlar hayat daha kolaydı, vesaire. Geçmişte her şeyin değiştiği duygusuna rağmen, değişimin duracağına da inanma eğilimimiz var, sanki biz ve şimdiki hayatlarımız sonsuza dek böyle kalacakmış gibi. Bu, *tarihin sonu* yanılsaması olarak bilinir ve kısmen on yıl öncesiyle bugün arasındaki gerçek değişiklikleri görmenin on yıl sonra her şeyin ne kadar değişmiş olabileceğini hayal etmekten çok daha kolay olmasından

kaynaklanır.[1] Bu yanılsama bir açıdan rahatlatıcıdır çünkü artık kimliğimizin oturduğu ve hayatımızın hep şimdiki gibi kalacağı hissini verir. Aynı zamanda gelecekte ortaya çıkacak değişikliklere karşı hazırlanmamızı da önler.

Zirve yapmış olan davranışsal bağımlılık açısından bu kesinlikle doğrudur. Facebook'un çoğu "keşke orada daha az zaman geçirsem" diyen 1,5 milyar kullanıcıyı kendine böyle çekeceği, bundan on yıl önce kimin aklına gelirdi? Veya her gün milyonlarca Instagram kullanıcısının saatlerce fotoğraf yüklemek ve başkalarının yüklediklerini beğenmekle uğraşacağı? Ya da yirmi milyondan fazla kişinin bileklerine bağlı minik bir cihazla her bir adımlarını sayıp takip edecekleri?

Bunlar dikkate değer istatistikler ama uzun bir tırmanışın henüz başındaki bir noktayı temsil ediyorlar. Davranışsal bağımlılık henüz bebeklik çağında ve büyük olasılıkla henüz ana kampta, zirveden çok alçaktayız. Sanal gerçeklik gibi insanı gerçek anlamda saran üç boyutlu cihazlar henüz ana akıma girmedi. On yıl sonra, hepimiz sanal gerçeklik gözlüklerine sahip olduğumuzda, bizi gerçek dünyaya bağlı tutan ne kalacak? İnsan ilişkileri akıllı telefonlar ve tabletler tarafından böylesine sarsılıyorsa, üç boyutlu sanal gerçeklik deneyimleri karşısında nasıl ayakta kalacaklar? Facebook yaklaşık on yıldır hayatımızda, Instagram onun yarısı kadar bir süredir. Bundan on yıl sonra birtakım yeni platformların yanında Facebook ve Instagram antika gibi kalacak. Hâlâ geniş bir kullanıcı tabanına sahip olabilirler, ilklerden olmanın böyle yararları vardır ama büyük olasılıkla en yeni nesil alternatiflerin insanı kuşatma gücünün küçük bir parçasına sahip birinci nesil kalıntıları olacaklar. Elbette dünyanın on yıl sonra tam olarak nasıl görüneceğini bilemeyiz ama geçen on yıla bakarsak, tarihin bugün sona erdiğine ve davranışsal bağımlılığın Facebook, Instagram, Fitbit ve World of Warcraft ile zirvesine ulaşmış olduğuna inanmamız için bir neden yok.

Peki çözüm ne? Teknolojiden vazgeçemeyiz, vazgeçmemeliyiz de. Bazı teknolojik gelişmeler davranışsal bağımlılıkları ateşliyor ama

aynı zamanda mucizeviler ve hayatımızı zenginleştiriyorlar. Üstelik doğru tekniklerle bağımlılık yapıcı olmayabilirler. Vazgeçilmez olduğu hâlde bağımlılık yapmayan bir ürün veya deneyim de yaratılabilir. Örneğin işyerleri saat altıda kapanabilir ve iş e-posta hesapları da gece yarısından ertesi sabah beşe kadar kapatılabilir. Oyunlar bölümleri olan kitaplar gibi doğal duraklama noktalarına sahip olacak şekilde tasarlanabilir. Sosyal medya platformları, onları zararlı sosyal kıyaslamalara ve kronik hedef belirlemelere alet eden rakamsal geri bildirimleri kaldırarak "metriklerden" arındırılabilir. Çocuklar ekranlarla birden değil, yavaş yavaş ve denetimli olarak tanıştırılabilir. Bağımlılık yapıcı deneyimlere yaklaşımımız büyük ölçüde kültüreldir ve eğer kültürümüz işsiz, oyunsuz, ekransız durma sürelerine yer verirse bizim ve çocuklarımızın davranışsal bağımlılığın çekimine direnmemiz daha kolay olur. Onun yerine, birbirimizle birtakım cihazlar aracılığıyla değil doğrudan iletişim kurarız ve bu sosyal bağların ışığı bizi herhangi bir ekran ışığının yapabileceğinden çok daha fazla mutlu eder ve zenginleştirir.

Teşekkürler

Penguin Press, Inkwell Management ve Broadside PR ekiplerine kocaman bir teşekkür. Penguin Press'te özellikle *Karşı Konulmaz*'ı tek başıma yapabileceğimden çok daha güçlü kılan ve iyileştiren akıllı ve sabırlı editörüm Ann Godoff'a. Yine Penguin Press'ten Will Heyward, Juliana Kiyan, Sara Hutson, Matt Boyd, Caitlin O'Shaughnessy ve Casey Rausch'a teşekkürler. Inkwell'de nazik ve anlayışlı temsilcim Richard Pine'a özel bir teşekkür. O bir temsilcinin olması gereken her şey; bir fikir adamı, bir psikolog, bir tanıtım gurusu ve bir arkadaş. Yine Inkwell'den Eliza Rothstein ve Alexis Hurley'e teşekkürler. Broadside'da, Whitney Peeling ve tüm Broadside ekibine teşekkürler.

Karşı Konulmaz'ın ilk taslaklarını okudukları, görüşlerini paylaştıkları ve sorularımı sabırla cevapladıkları için Nicole Airey, Dean Alter, Jenny Alter, Ian Alter, Sara Alter, Chloe Angyal, Gary Aston Jones, Nicole Avena, Jessica Barson, Kent Berridge, Michael Brough, Oliver Burkeman, Hilarie Cash, Ben Caunt, Rameet Chawla, John Disterhoft, Andy Doan, Natasha Dow Schüll, David Epstein, Bennett Foddy, Allen Frances, Claire Gillan, Malcolm Gladwell, David Goldhill, Adam Grant, Melanie Green, Mark Griffiths, Hal Hershfield, Jason Hirschel, Kevin Holesh, Margot Lacey, Frank Lantz, Andrew Lawrence, Tom Meyvis, Stanton Peele, Jeff Peretz, Ryan Petrie, Sam Polk, Cosette Rae, Aryeh Routtenberg, Adam Saltsman, Katherine Schreiber, Maneesh Sethi, Eesha Sharma, Leslie Sim, Anni Sternisko, Abby Sussman, Maia Szalavitz, Isaac Vaisberg, Carrie Wilkens, Bob Wurtz ve Kimberly Young'a teşekkürler.

2014'ün sonlarında, New York Üniversitesi'nin Stern İşletme Bölümü'nde pazarlama dersimi alan öğrencilere *Karşı Konulmaz*'ın temel önermesini açıklamıştım. Anekdotlar ve bağımlılık yapıcı teknoloji örnekleri göndererek bana yardımcı olanlara, özellikle Griffin Carlborg, Caterina Cestarelli, Gizem Ceylan, Arianna Chang, Jane Chyun, Sanhita Dutta Gupta, Elina Hur, Allega Ingerson, Nishant Jain, Chakshu Madhok, Danielle Nir, Michelle See, Yash Seksaria, Yu Sheng, Jenna Steckel, Sonya Shah, Lindsay Stecklein, Anne-Sophie Svoboda, Madhumitha Venkataraman ve Amy Zhu'ya teşekkürler.

Ve, her zaman, eşim Sara'ya, oğlum Sam'e, ebeveynlerim Ian ve Jenny ile Suzy ve Mike'a ve kardeşim Dean'e teşekkürler.

Notlar

Önsöz

1. John D. Sutter ve Doug Gross, "Apple Unveils the 'Magical' iPad", CNN, 28 Ocak 2010, www.cnn.com/2010/TECH/01/27/apple.tablet/. Etkinliğin videosu: EverySteveJobsVideo, "Steve Jobs Introduces Original iPad—Apple Special Event", 30 Aralık 2013, www.youtube.com/watch?v=_KN-5zmvjAo.
2. Bu bölümdeki teknik uzman görüşlerinin kaynağı: Nick Bilton, "Steve Jobs Was a Low-Tech Parent," *New York Times*, 11 Eylül 2014, www.nytimes.com/2014/09/11/fashion/steve-jobs-apple-was-a-low-tech-parent.html.
3. Bu parçalar diğerlerinin yanı sıra oyun tasarımcıları Bennett Foddy ve Frank Lantz, egzersiz bağımlılığı uzmanları Leslie Sim ve Katherine Schreiber ve reSTART internet bağımlılığı kliniği kurucusu Cosette Rae ile yapılan röportajlardan alındı.
4. Natasha Singer, "Can't Put Down Your Device? That's by Design," *New York Times*, 5 Aralık 2015, www.nytimes.com/2015/12/06/technology/personaltech/cant-put-down-your-device-thats-by-design.html.
5. Teknoloji destekli hızın davranışsal bağımlılığı nasıl harekete geçirdiği hakkında daha fazla bilgi için: Art Markman, "How to Disrupt Your Brain's Distraction Habit," Inc.com, 25 Mayıs 2016, www.inc.com/art-markman/the-real-reason-technology-destroys-your-attention-span-is-timing.html.
6. Bu kitap çerçevesinde davranışsal bağımlılık, saplantı (obsesyon) ve zorlanım (kompülsiyon) için birçok kaynaktan yararlanarak kendi tanımlarımı oluşturdum. Özellikle de davranışsal bağımlılık hakkında düzinelerce uzmandan bölümleri bir araya getiren şu bilimsel

kitaptan yararlandım: ed. Kenneth Paul Rosenberg ve Laura Curtiss Feder, *Behavioral Addictions: Criteria, Evidence, and Treatment* (Elsevier Academic Press: Londra, 2014). Ayrıca: Aviel Goodman, "Addiction: Definitions and Implications," *British Journal of Addiction* no. 85 (1990): 1403-8. Şuradan da bazı tanımları aldım: American Psychiatric Association, *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, 5. Baskı (American Psychiatric Publishing: Washington, DC, 2013).

7. Bu klinik psikologlar benimle konuşmayı isimlerini kullanmaktan kaçınmam koşuluyla kabul ettiler. Hastalarının isim vermeden anlattıkları anekdotları tanımalarından çekiniyorlardı.
8. John Patrick Pullen, "I Finally Tried Virtual Reality and It Brought Me to Tears," *Time*, 8 Ocak 2016, www.time.com/4172998/virtual-reality-oculus-rift-htc-vive-ces/.

Bölüm 1

1. Moment web sitesi: int.io/; Holesh'in blogu: inthemoment.io/ blog. Holesh ve uygulaması hakkında diğer bazı parçalar: Conor Dougherty, "Addicted to Your Phone? There's Help for That," *New York Times*, 11 Temmuz 2015, www.nytimes.com/2015/07/12/sunday-review/addicted-to-your-phone-theres-help-for-that.html; Seth Fiegerman, "'You've Been on Your Phone for 160 Minutes Today,'" Mashable, 14 Ağustos 2014, www.mashable.com/2014/08/19/mobile-addiction/; Sarah Perez, "A New App Called Moment Shows You How Addicted You Are to Your iPhone," TechCrunch, 27 Haziran 2014, www.techcrunch.com/2014/06/27/a-new-app-called-moment-shows-you-how-addicted-you-are-to-your-iphone/; Jiaxi Lu, "This App Tells You How Much Time You Are Spending, or Wasting, on Your Smartphone," *Washington Post*, 21 Ağustos 2014, www.washingtonpost.com/news/technology/wp/2014/08/21/this-app-tells-you-how-much-time-you-are-spending-or-wasting-on-your-smartphone/.
2. Bu konudaki araştırmalar şunları içerir: ALS. King ve diğerleri, "Nomophobia: Dependency on Virtual Environments or Social Phobia?," *Computers in Human Behaviors* 29, no. 1 (Ocak 2013): 140–

44; A. L. S. King, A. M. Valença ve A. E. Nardi, "Nomophobia: The Mobile Phone in Panic Disorder with Agoraphobia: Reducing Phobias or Worsening of Dependence?", *Cognitive and Behavioral Neurology* 23, no. 1 (2010): 52–54; James A. Roberts, Luc Honore Petnji Yaya ve Chris Manolis, "The Invisible Addiction: Cell-Phone Activities and Addiction Among Male and Female College Students", *Journal of Behavioral Addictions* 3, no. 4 (Aralık 2014): 254–65; Andrew Lepp, Jacob E. Barkley ve Aryn C. Karpinski, "The Relationship between Cell Phone Use, Academic Performance, Anxiety, and Satisfaction with Life in College Students", *Computers in Human Behavior* 31 (Şubat 2014) 343–50; Shari P. Walsh, Katherine M. White, Ross McD. Young, "Needing to Connect: The Effect of Self and Others on Young People's Involvement with Their Mobile Phones," *Australian Journal of Psychology* 62, no. 4 (2010): 194–203.

3. Andrew K. Przybylski ve Netta Weinstein, "Can You Connect with Me Now? How the Presence of Mobile Communication Technology Influences Face-toFace Conversation Quality," *Journal of Social and Personal Relationships* 30, no. 3 (Mayıs 2013): 237–46.
4. Colin Lecher, "GameSci: What Is (Scientifically!) the Most Addictive Game Ever?", *Popular Science*, 27 Mart 2013, www.popsci.com/gadgets/article/2013-03/gamesci-what-scientifically-most-addictive-game-ever; WoWaholics Anonymous discussion board, www.reddit.com/r/nowow/; WoW Addiction Test, www.helloquizzy.com/tests/the-new-and-improved-world-of-warcraft-addiction-test.
5. Ana Douglas, "Here Are the 10 Highest Grossing Video Games Ever," Business Insider, 13 Haziran 2012, www.businessinsider.com/here-are-the-top-10-highest-grossing-video-games-of-all-time-2012-6; Samit Sarkar, "Blizzard Reaches 100M Lifetime World of Warcraft Accounts," Polygon, 28 Ocak 2014, www.polygon.com/2014/1/28/5354856/world-of-warcraft-100m-accounts-lifetime.
6. Jeremy Reimer, "Doctor Claims 40 Percent of World of Warcraft Players Are Addicted" *Ars Technica*, 9 Ağustos 2006, www.arstechnica.com/uncategorized/2006/08/7459/.

7. reSTART hakkında bilgi: www.netaddictionrecovery.com/.
8. Jerome Kagan, "The Distribution of Attention in Infancy," *Perception and Its Disorders*, D. A. Hamburg, K. H. Pribram ve A. J. Stunkard, (Williams and Wilkins Company: Baltimore, MD, 1970), 214–37.
9. R. J. Vallerand ve diğerleri, "Les passions de l'ame: On Obsessive and Harmonious Passion," *Journal of Personality and Social Psychology* 83 (2003): 756–67.
10. Allen Frances'in görüşleri hakkında daha fazla bilgi için: Allen Frances, "Do We All Have Behavioral Addictions?", *Huffington Post*, 28 Mart2012, www.huffingtonpost.com/allen-frances/behavioral-addiction_b_1215967.html.
11. teve Sussman, Nadra Lisha ve Mark D. Griffiths, "Prevalence of the Addictions: A Problem of the Majority or the Minority?", *Evaluation and the Health Professions* 34 (2011): 3–56.
12. Bu istatistikler şuradan alındı: Susan M. Snyder, Wen Li, Jennifer E. O'Brien ve Matthew O. Howard, "The Effect of U.S. University Students' Problematic Internet Use on Family Relationships: A Mixed-methods Investigation", *Plos One*, 11 Aralık 2015, www.journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0144005.
13. İnternet Bağımlılığı Testi'nin tamamı için: www.netaddiction.com/Internet-addiction-test/.
14. Buradaki tüm istatistikler şurada var: Rosenberg ve Feder, *Behavioral Addictions*. Ayrıca bkz.: Aaron Smith, "U.S. Smartphone Use in 2015," PewResearchCenter, April 1, 2015, www.pewInternet.org/2015/04/01/us-smartphone-use-in-2015/; Ericsson Consumer Lab, "TV and Media 2015: The Empowered TV and Media Consumer's Influence," September 2015.
15. Kelly Wallace, "Half of Teens Think They're Addicted to their Smartphones," CNN, May 3, 2016, www.cnn.com/2016/05/03/health/teens-cell-phone-addiction-parents/index.html.
16. Kleiner Perkins Caulfield & Byers, "Internet Trends Report 2016," SlideShare, 26 Mayıs 2015, www.slideshare.net/kleinerperkins/internet-trends-v1/14-14Internet_Usage_Engagement_Growth_Solid11.

17. Microsoft Canada, Consumer Insights, *Attention Spans*, İlkbahar 2015, www.advertising.microsoft.com/en/WWDocs/User/display/cl/researchreport/31966/en/microsoft-attention-spans-research-report.pdf. Microsoft kesin olarak sosyal medyanın dikkate zarar verdiği sonucuna varamadı. Örneğin, sosyal medya kullanan türden kişilerin zaten dikkati daha zayıf insanlar olma olasılığı da vardı. Ancak rapordaki diğer bulgularla birlikte bakınca, korelasyon endişe vericiydi.
18. "Bağımlılığın" etimolojisi: *Oxford English Dictionary*, 1989, www.oup.com; ayrıca Mark Peters, "The Word We're Addicted To," CNN, 23 Mart 2010, www.cnn.com/2011/LIVING/03/23/addicted.to.addiction/.
19. Justin R. Garcia ve diğerleri, "Associations Between Dopamine D4 Receptor Gene Variation with Both Infidelity and Sexual Promiscuity," *Plos One*, 2010, www.journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0014162; ayrıca: B. P. Zietsch ve diğerleri, "Genetics and Environmental Influences on Risky Sexual Behaviour and Its Relationship with Personality," *Behavioral Genetics* 40, no. 1 (2010): 12–21; David Cesarini ve diğerleri, "Genetic Variation in Financial Decision-making," *The Journal of Finance* 65, no. 5 (Ekim 2010): 1725–54; David Cesarini ve diğerleri, "Genetic Variation in Preferences for Giving and Risk Taking," *Quarterly Journal of Economics* 124, no. 2 (2009): 809–42; Songfa Zhong ve diğerleri, "The Heritability of Attitude Toward Economic Risk," *Twin Research and Human Genetics* 12, no. 1 (2009): 103–7.
20. Örneğin, bkz. Tammy Saah, "The Evolutionary Origins and Significance of Drug Addiction," *Harm Reduction Journal* 2, no 8 (2005), www.harmreductionjournal.biomedcentral.com/articles/10.1186/1477-7517-2-8.
21. Bağımlılıkların tarihi şuradan alındı: Jonathan Wynne-Jones, "Stone Age Man Took Drugs, Say Scientists," *Telegraph*, 19 Ekim 2008, www.telegraph.co.uk/news/newstopics/howaboutthat/3225729/Stone-Age-man-took-drugs-say-scientists.html; Marc-Antoine Crocq, "Historical and Cultural Aspects of Man's Relationship with Addictive Drugs,"

Dialogues in Clinical Neuroscience 9, no. 4 (2007): 355–61; Tammy Saah, "The Evolutionary Origins and Significance of Drug Addiction," *Harm Reduction Journal* 2, no. 8 (2005) www.harmreductionjournal.biomedcentral.com/articles/10.1186/1477-7517-2-8; Nguyên Xuân Hiên, "Betel-Chewing in Vietnam: Its Past and Current Importance," *Anthropos* 101 (2006): 499–516; Hilary Whiteman, "Nothing to Smile About: Asia's Deadly Addiction to Betel Nuts," CNN, 5 Kasım 2013, www.cnn.com/2013/11/04/world/asia/myanmar-betelnut-cancer.

22. David F. Musto, "America's First Cocaine Epidemic," *The Wilson Quarterly* 13, no. 3 (Yaz 1989): 59–64; Curtis Marez, *Drug Wars: The Political Economy of Narcotics* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 2004); Robert Christison, "Observations on the Effects of the Leaves of Erythroxylon Coca," *British Medical Journal* 1 (29 Nisan 1876): 527–31.
23. Freud ve "Über Coca" hakkında iyi bir özet için: "Über Coca, by Sigmund Freud," scicurious, May 28, 2008, www.scicurious.wordpress.com/2008/05/28/uber-coca-by-sigmund-freud/; Sigmund Freud, "Über Coca" classics revisited, *Journal of Substance Abuse and Treatment* 1 (1984), 206–17; Howard Markel, *An Anatomy of Addiction: Sigmund Freud, William Halsted, and the Miracle Drug, Cocaine* (New York: Vintage 2012).
24. Pemberton ve Coca-Cola hakkında: Bruce S. Schoenberg, "Coke's the One: The Centennial of the 'Ideal Brain Tonic' That Became a Symbol of America," *Southern Medical Journal* 81, no. 1 (1988): 69–74; M. M. King, "Dr. John S. Pemberton: Originator of Coca-Cola," *Pharmacy in History* 29, no. 2 (1987): 85–89; Guy R. Hasegawa, "Pharmacy in the American Civil War," *American Journal of Health-System Pharmacy* 57, no. 5 (2000): 457–89; Richard Gardiner, "The Civil War Origin of Coca-Cola in Columbus, Georgia," *Muscogiana: Journal of the Muscogee Genealogical Society* 23 (2012): 21–24; Dominic Streatfeild, Cocaine: *An Unauthorized Biography* (London: Macmillan, 2003); Richard DavenportHines, *The Pursuit of Oblivion*: A Global History of Narcotics (New York: Norton, 2004).
25. Catherine Steiner-Adair, *The Big Disconnect: Protecting Childhood and Family Relationships in the Digital Age* (New York: Harper, 2013).

26. Chen Yu ve Linda B. Smith. "The Social Origins of Sustained Attention in One-year-old Human Infants," *Current Biology* 26, no. 9 (May 9, 2016): 1235–40.
27. Indiana University, "Infant Attention Span Suffers When Parents' Eyes Wander During Playtime: Eye-tracking Study First to Suggest Connection between Caregiver Focus and Key Cognitive Development Indicator in Infants," ScienceDaily, 28 Nisan 2016, www.sciencedaily.com/releases/2016/04/160428131954.htm.
28. Nancy Jo Sales, *American Girls: Social Media and the Secret Lives of Teenagers* (New York: Knopf, 2016).
29. Jessica Contrera. "13, Right Now," *Washington Post*, 25 Mayıs 2016, www.washingtonpost.com/sf/style/wp/2016/05/25/2016/05/25/13-right-now-this-is-what-its-like-to-grow-up-in-the-age-of-likes-lols-and-longing/.
30. Dong Nguyen ve Flappy Bird hakkında: Bu bölümdeki bilgilerin çoğu artık ulaşılamayan orijinal Flappy Bird indirme sayfasından alınmıştır. Diğer kaynaklar: John Boudreau ve Aaron Clark, "Flappy Bird Creator Dong Nguyen Offers Swing Copters Game," Bloomberg Technology, 22 Ağustos 2014, www.bloomberg.com/news/articles/2014-08-22/flappy-bird-creator-dong-nguyen-offers-swing-coptersgame; Laura Stampler, "Flappy Bird Creator Says 'It's Gone Forever'," *Time*, 11 Şubat 2014, http://time.com/6217/flappy-bird-app-dong-nguyen-addictive/; James Hookway, "Flappy Bird Creator Pulled Game Because It Was 'Too Addictive,'" *Wall Street Journal*, February 11, 2014, www.wsj.com/articles/SB10001424052702303874504579376323271110900; Lananh Nguyen, "Flappy Bird Creator Dong Nguyen Says App 'Gone Forever' Because It Was "An Addictive Product,'" *Forbes*, 11 Şubat 2014, www.forbes.com/sites/lananhn guyen/2014/02/11/exclusive-flappy-bird-creator-dong-nguyen-says-app-gone-forever-because-it-was-an-addictive-product/.
31. Kathryn Yung ve diğerleri, "Internet Addiction Disorder and Problematic Use of Google Glass in Patient Treated at a Residential Substance Abuse Treatment Program," *Addictive Behaviors* 41 (2015): 58–60; James Eng, "Google Glass Addiction? Doctors Report First Case of Disorder," NBC

News, 14 Ekim 2014, www.nbcnews.com/tech/Internet/google-glass-addiction-doctors-report-first-case-disorder-n225801.

Bölüm 2

1. Jason Massad, "Vietnam Veteran Recalls Firefights, Boredom and Beer," *Reporter Newspapers*, 4 Kasım 2010, www.reporternewspapers.net/2010/11/04/vietnam-veteran-recalls-firefights-boredom-beer/.
2. Vietnam Savaşı sırasında Altın Üçgen eroin ticareti ve Nixon'un tepkisi: Alfred W. McCoy, Cathleen B. Read ve Leonard P. Adams II, *The Politics of Heroin in Southeast Asia* (New York: Harper and Row, 1972); Tim O'Brien, *The Things They Carried* (New York: Houghton Mifflin Harcourt, 1990); Liz Ronk, "The War Within: Portraits of Vietnam War Veterans Fighting Heroin Addiction, *Time*, 20 Ocak 2014, www.time.com/3878718/vietnam-veterans-heroin-addiction-t reatmentphotos/; Aimee Groth, "This Vietnam Study about Heroin Reveals the Most Important Thing about Kicking Addictions," Business Insider, 3 Ocak 2012, www.businessinsider.com/vietnam-study-addictions-2012-1; Dirk Hanson, "Heroin in Vietnam: The Robins Study," Addiction Inbox, 24Temmuz 2010, www.addiction-dirkh.blogspot.com/2010/07/heroin-in-viet-nam-robins-study.html; Jeremy Kuzmarov, *The Myth of the Addicted Army: Vietnam and the Modern War on Drugs* (Amherst, MA: University of Massachusetts Press, 2009); Alix Spiegel, "What Vietnam Taught Us about Breaking Bad Habits," NPR, 2 Ocak 2012, www.npr.org/sections/health-shots/2012/01/02/144431794/what-vietnam-taught-usabout-breaking-bad-habits; Alexander Cockburn ve Jeffrey St. Clair, *Whiteout: The CIA, Drugs, and the Press*, (New York: Verso, 1997).
3. David Nutt, Leslie A. King, William Saulsbury ve Colin Blakemore, "Development of a Rational Scale to Assess the Harm of Drugs of Potential Misuse," *Lancet* 369, no. 9566 (Mart 2007): 1047–53.
4. 43 Peter Brush, "Higher and Higher: American Drug Use in Vietnam," Vietnam Magazine, Aralık 2002, www.nintharticle.com/vietnam-drug-usage.htm; Alfred W. McCoy, Cathleen B. Read, and

Leonard P. Adams II, *The Politics of Heroin in Southeast Asia* (New York: Harper and Row, 1972).

5. Lee Robins ve kendi raporları hakkında: Lee N. Robins, "Vietnam Veterans' Rapid Recovery from Heroin Addiction: A Fluke or Normal Expectation?," *Addiction* 88, no. 8 (1993), 1041–54; Lee N. Robins, John E. Helzer ve Darlene H. Davis, "Narcotic Use in Southeast Asia and Afterward," *Archives of General Psychiatry* 32, no. 8 (1975): 955–961; Lee N. Robins ve S. Slobodyan, "Post-Vietnam Heroin Use and Injection by Returning US Veterans: Clues to Preventing Injection Today," *Addiction* 98, no. 8 (2003): 1053–60; Lee N. Robins, Darlene H. Davis ve Donald W. Goodwin, "Drug Use by U.S. Army Enlisted Men in Vietnam: A Follow-up on Their Return Home," *American Journal of Epidemiology* 99, no. 4 (Mayıs 1974): 235–49; Lee N. Robins, *The Vietnam Drug User Returns*, son rapor, Special Action Office Monograph, Seri A, No. 2, Mayıs 1974, www.prhome.defense.gov/Portals/52/Documents/RFM/Readiness/DDRP/docs/35%20Final%20Report.%20The%20Vietnam%20drug%20user%20returns.pdf; Lee N. Robins, John E. Helzer, Michie Hesselbrock ve Eric Wish, "Vietnam Veterans Three Years after Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin," *American Journal on Addictions* 19, 203–11 (2010); Thomas H. Maugh II, "Lee N. Robins Dies at 87; Pioneer in Field of Psychiatric Epidemiology," *Los Angeles Times*, 6 Ekim 2009, www.latimes.com/nation/la-me-lee-robins6-2009oct06-story.html.

6. Olds ve Milner hakkındaki bilgiler iki kaynaktan alındı—öğrencileriyle görüşmeler: Bob Wurtz, Gary Aston-Jones, Aryeh Routtenberg ve John Disterhoft; ve çeşitli yazılı kaynaklar: James Olds ve Peter Milner, "Positive Reinforcement Produced by Electrical Stimulation of Septal Area and Other Regions of Rat Brain," *Journal of Comparative and Physiological Psychology* 47, no. 6 (Aralık 1954): 419–27; James Olds, "Pleasure Centers in the Brain," *Scientific American* 195 (1956): 105–16; James Olds ve M. E. Olds, "Positive Reinforcement Produced by Stimulating Hypothalamus with Iproniazid and Other Compounds," Science 127, no. 3307 (May 16, 1958): 1155–56; Robert

H. Wurtz, *Autobiography*, www.sfn.org/~/media/SfN/Documents/TheHistoryofNeuroscience/Volume%207/c16.ashx; Richard F. Thompson, James Olds: *Biography* (National Academies Press, 1999) www.nap.edu/read/9681/chapter/16.
7. Vaisberg'in geçmişi, WoW bağımlılığı ve reSTART ile bağlantısının kaynağı, Vaisberg ile yapılan iki görüşmedir.

Bölüm 3

1. Anne-Marie Chang, Daniel Aeschbach, Jeanne F. Duffy ve Charles A. Czeisler, "Evening Use of Light-emitting eReaders Negatively Affects Sleep, Circadian Timing, and Next-morning Alertness," *Proceedings of the National Academy of Sciences* 112, no. 4 (2015): 1232–37; Brittany Wood, Mark S. Rea, Barbara Plitnick ve Mariana G. Figueiro, "Light Level and Duration of Exposure Determine the Impact of Self-luminous Tablets on Melatonin Suppression," *Applied Ergonomics* 44, no. 2 (Mart 2013) 237–40. Apple yakın zamanda ekran bazlı cihazlarına gün boyunca ekranın rengini değiştirerek yatma zamanından önce mavi ışığı azaltan Night Shift adında bir fonksiyon ekledi: www.apple.com/ios/preview/. Bu konuda daha fazla bilgi için: Margaret Rhodes, "Amazon and Apple Want to Save Your Sleep by Tweaking Screen Colors," *Wired*, 1 Ocak 2016, www.wired.com/2016/01/amazon-and-apple-want-to-improve-your-sleep-by-tweaking-screen-colors/; TechCrunch, "Arianna Huffington on Technology Addiction and the Sleep Revolution," 20 Ocak 2016, www.techcrunch.com/video/arianna-huffington-on-politicsand-her-new-book-the-sleep-revolution/519432319/.
2. K. M. O'Craven ve N. Kanwisher, "Mental Imagery of Faces and Places Activates Corresponding Stimulus-Specific Brain Regions," *Journal of Cognitive Neuroscience* 12, no. 6 (2000): 1013–23; Nancy Kanwisher, Josh McDermott ve Marvin M. Chun, "The Fusiform Face Area: A Module in Human Extrastriate Cortex Specialized for Face Perception," *Journal of Neuroscience* 17, no. 11 (1 Haziran 1997): 4302–311.

3. Bu bölümdeki bilgilerin çoğu bağımlılık ve fizyolojik psikoloji araştırmacıları ve uzmanları ile görüşmelerden alınmıştır: Claire Gillan, Nicole Avena, Jessica Barson, Kent Berridge, Andrew Lawrence, Stanton Peele ve Maia Szalavitz.
4. Maia Szalavitz, "Most of Us Still Don't Get It: Addiction Is a Learning Disorder," *Pacific Standard*, 4 Ağustos 2014, www.psmag.com/health-and-behavior/us-still-dont-get-addiction-learning-disorder-87431; ayrıca bkz. Maia Szalavitz, "How the War on Drugs Is Hurting Chronic Pain Patients," Vice, 16 Temmuz 2015, www.vice.com/read/how-the-war-on-drugs-is-hurting-chronic-pain-patients-716; Maia Szalavitz, "Curbing Pain Prescriptions Won't Reduce Overdoses. More Drug Treatment Will," *Guardian*, 26 Mart 2016, www.theguardian.com/commentisfree/2016/mar/29/prescription-drug-abuse-addiction-treatment-painkiller.
5. Arthur Aron ve diğerleri, "Reward, Motivation, and Emotion Systems Associated with Early-Stage Intense Romantic Love," *Journal of Neurophysiology* 94, no. 1 (1 Temmuz 2005), 327–37; ayrıca bkz.: Helen Fisher, "Love Is Like Cocaine," *Nautilus*, 4 Şubat 2016, www.nautil.us/issue/33/attraction/love-is-like-cocaine; Richard A. Friedman, "I Heart Unpredictable Love," *New York Times*, 2 Kasım 2012, www.nytimes.com/2012/11/04/opinion/sunday/i-heart-unpredictable-love.html; Helen Fisher, Arthur Aron ve Lucy L. Brown, "Romantic Love: An fMRI Study of a Neural Mechanism for Mate Choice," *Journal of Comparative Neurology* 493 (2005): 58-62.
6. Peele hakkındaki bilgilerin kaynağı kendisiyle bir röportaj ve üç kitap: Stanton Peele ve Archie Brodsky, *Love and Addiction* (New York: Taplinger, 1975); Stanton Peele, *The Meaning of Addiction: An Unconventional View* (Lexington, MA: Lexington Books, 1985); Stanton Peele, Archie Brodsky ve Mary Arnold, *The Truth about Addiction and Recovery: The Life Process Program for Outgrowing Destructive Habits* (New York: Fireside, 1991).
7. Isaac Marks, "Behavioural (Non-chemical) Addictions," *British Journal of Psychiatry* 85, no. 11 (Kasım 1990): 1389–94.

8. American Psychiatric Association, *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders* (5. basım), Washington, DC: American Psychiatric Publishing, 2013).
9. Rylander ve "punding" hakkındaki bilginin kaynağı Andrew Lawrence ve Kent Berridge ile yapılan görüşmeler; ayrıca bkz. Andrew D. Lawrence, Andrew H. Evans ve Andrew J. Lees, "Compulsive Use of Dopamine Replacement in Parkinson's Disease: Reward Systems Gone Awry?," *Lancet: Neurology* 2, no. 10 (Ekim 2003): 595–604; A. H. Evans ve diğerleri, "Punding in Parkinson's Disease: Its Relation to the Dopamine Dysregulation Syndrome," *Movement Disorders* 19, no. 4 (Nisan 2004): 397–405; Gösta Rylander, "Psychoses and the Punding and Choreiform Syndromes in Addiction to Central Stimulant Drugs," *Psychiatria, Neurologia, and Neurochirurgia* 75, no. 3 (Mayıs–Haziran 1972): 203–12; H. H. Fernandez ve J. H. Friedman, "Punding on L-Dopa," *Movement Disorders* 14, no. 5 (Eylül 1999): 836–38; Kent C. Berridge, Isabel L. Venier ve Terry E. Robinson, "Taste reactivity analysis of 6-Hydroxydopamine-Induced Aphasia: Implications for Arousal and Anhedonia Hypotheses of Dopamine Function," *Behavioral Neuroscience* 103, no. 1 (Şubat 1989): 36–45. Hem Berridge hem de Lawrence beyin ve bağımlılık üzerine birçok rapor yayımlamıştır. Daha fazlası için bkz.: Berridge: www.lsa.umich.edu/psych/research&labs/berridge/Publications.htm; Lawrence: www.psych.cf.ac.uk/contactsandpeople/academics/lawrence.php#publications.
10. Connolly'nin Conan O'Brien ile Parkinson hastalığını ve tedavisini konuşmasının videosu: www.teamcoco.com/video/billy-connolly-hobbit-hater.
11. Xianchi Dai, Ping Dong, Jayson S. Jia, "When Does Playing Hard to Get Increase Romantic Attraction?", *Journal of Experimental Psychology*: General 143, no. 2 (Nisan 2014): 521–26.

Bölüm 4

1. J. W. Dunne, G. J. Hankey ve R. H. Edis, "Parkinsonism: Upturned Walking Stick as an Aid to Locomotion," *Archives of Physical Medicine and Rehabilitation* 68, no. 6 (Haziran 1987): 380–81.

2. Eric J. Allen, Patricia M. Dechow, Devin G. Pope ve George Wu, "Reference-Dependent Preferences: Evidence from Marathon Runners," *NBER Working Paper* No. 20343, Temmuz 2014, www.nber.org/papers/w20343.
3. Rob Bagchi, "50 Stunning Olympic Moments, No. 2: Bob Beamon's Great Leap Forward," *Guardian*, 23 Kasım 2011, www.theguardian.com/sport/blog/2011/nov/23/50-stunning-olympic-bob-beamon.
4. Press Your Luck yarışmasının Larson bölümünün tartışılıp yayınlandığı belgesel: *Big Bucks: The Press Your Luck Scandal* (James P. Taylor Jr. [yönetmen], Game Show Network, 2003); Larson'ın öyküsü için ayrıca: Alan Bellows, "Who Wants to Be a Thousandaire?," Damn Interesting, 12 Eylül 2011, www.damninteresting.com/who-wants-to-be-a-thousandaire/; *This American Life*, "Million Dollar Idea," NPR, 16 Temmuz 2010, www.thisamericanlife.org/radio-archives/episode/412/million-dollar-idea.
5. Bu aramalar şurada yapılmıştır: Google Ngram Viewer: www.books.google.com/ngrams.
6. Thomas Jackson, Ray Dawson ve Darren Wilson, "Reducing the Effect of Email Interruptions on Employees, *International Journal of Information Management* 23, no. 1 (Şubat 2003): 55–65.
7. İşyerinde e-postanın rolü hakkında bilgi: Gloria J. Mark, Stephen Voida ve Armand V. Cardello, "'A Pace Not Dictated by Electrons: An Empirical Study of Work Without Email," *Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computer Systems* (2012): 555–64; Megan Garber, "The Latest 'Ordinary Thing That Will Probably Kill You'? Email," *The Atlantic*, 4 Mayıs 2012, www.theatlantic.com/technology/archive/2012/05/the-latest-ordinary-thing-that-will-probably -kill-you-email/256742/; Joe Pinsker, "Inbox Zero vs. Inbox 5,000: A Unified Theory," *The Atlantic*, 27 Mayıs 2015, www.theatlantic.com/technology/archive/2015/05/why-some -people-cant-stand-having-unread-emails/394031/; Stephen R. Barley, Debra E. Myerson ve Stine Grodal, "E-mail as a Source and Symbol of Stress," *Organization Science* 22, no. 4 (Temmuz–Ağustos 2011): 887–906; Mary Czerwinski, Eric Horvitz ve

Susan Wilhite, "A Diary Study of Task Switching and Interruptions," *Proceedings of the Special Interest Group on Computer–Human Interaction Conference on Human Factors in Computer Systems* (2004): 175–82; Laura A. Dabbish ve Robert E. Kraut, "Email Overload at Work: An Analysis of Factors Associated with Email Strain," *Proceedings of the Association for Computing Machinery Conference on Computer Supported Cooperative Work & Social Computing* (2011): 431–40; Chuck Klosterman, "My Zombie, Myself: Why Modern Life Feels Rather Undead," *New York Times*, 3 Aralık 2010, www.nytimes.com/2010/12/05/arts/television/05zombies.html; Karen Renaud, Judith Ramsay ve Mario Hair, "'You've Got E-Mail!' . . . Shall I Deal with It Now? Electronic Mail from the Recipient's Perspective," *International Journal of Human–Computer Interaction* 21, no. 3 (2006): 313–32.

8. Schreiber ve Sim ile yapılan görüşmeler ve Schreiber'in kitabı: Katherine Schreiber, *The Truth about Exercise Addiction* (New York: Rowman & Littlefield Publishers, 2015).
9. Running Streak Association web sitesi: www.runeveryday.com/; koşucuların listesi: www.runeveryday.com/lists/USRSA-Active-List.html; ayrıca bkz.: Katherine Dempsey, "The People Who Can't Not Run," *The Atlantic*, 4 Haziran 2014, www.theatlantic.com/health/archive/2014/06/streakers-in-sneakers/371347/ ; Kevin Helliker, "These Streakers Resolve to Run Every Day of the Year," *Wall Street Journal*, 1 Ocak 2015, www.wsj.com/articles/these-streakers-resolve-to-run-every-day-of-the-year-1419986806.
10. Oliver Burkeman, "Want to Succeed? You Need Systems, Not Goals," *Guardian*, 7 Kasım 2014, www.theguardian.com/lifeandstyle/2014/nov/07/systems-better-than-goals-oliver-burkeman. Ayrıca: Scott Adams, *How to Fail at Everything and Still Win Big*: Kind of the Story of My Life (New York: Portfolio, 2014).
11. Polk hakkındaki bilginin kaynağı kendisiyle görüşme ve gazete yazısı: Sam Polk, "For the Love of Money," *New York Times*, 14 Ocak 2014, www.nytimes.com/2014/01/19/opinion/sunday/for-the-love-of-money.html.

Bölüm 5

1. Turner Benelux, "A Dramatic Surprise on a Quiet Square," YouTube, 11 Nisan 2012, www.youtube.com/watch?v=316AzLYfAzw; ayrıca: Laura Stampler, "How TNT Made the Biggest Viral Ad of the Year—in Belgium," Business Insider, 15 Mayıs 2012, www.businessinsider.com/how-a-belgian-agency-made-one-of-the-most-viral-videos-of-this-year-2012-5; Anthony Wing Kosner). "'Push to Add Drama' Video: Belgian TNT Advert Shows Virality of Manipulated Gestures," *Forbes*, 12 Nisan 2012, www.forbes.com/sites/anthonykosner/2012/04/12/push-to-add-drama-video-belgian-tnt-advert-showsvirality-of-manipulated-gestures/#85072544803b.
2. "The Button" arşivi Mayıs 2016'da hala çevrimiçi ulaşılabilir durumdaydı: https://www.reddit.com/r/thebutton; ayrıca Reddit blogundan: www.redditblog.com/2015/06/the-button-has-ended.html; ayrıca bkz.: Julianne Pepitone, "Reddit Explains the Mystery Behind 'The Button,'" NBC, 9 Haziran 2015, www.nbcnews.com/tech/Internet/reddit-button-n357841; Alex Hern, "Reddit's Mysterious Button Experiment is Over," *Guardian*, 8 Haziran 2015, www.theguardian.com/technology/2015/jun/08/reddits-mysterious-button-experiment-is-over; Rich McCormick, "How Reddit's Mysterious April Fools' Button Inspired Religions and Cults," The Verge, 9 Haziran 2015, www.theverge.com/2015/6/9/8749897/reddit-april-fools-the-button-experiment-end.
3. Michael D. Zeiler, "Fixed-Interval Behavior: Effects of Percentage Reinforcement," *Journal of the Experimental Analysis of Behavior* 17, no. 2 (Mart 1972): 177–89. Ayrıca, Michael D. Zeiler, "Fixed and Variable Schedules of Response-Independent Reinforcement," *Journal of the Experimental Analysis of Behavior* 11, no. 4 (Temmuz 1968): 405–14.
4. Bkz.: Jason Kincaid, "Facebook Activates 'Like' Button; Friend Feed Tires of Sincere Flattery," TechCrunch, 9 Şubat 2009, www.techcrunch.com/2009/02/09/facebook-activates-like-button-friendfeed-tires-of-sincere-flattery/; M. G. Siegler, "Facebook: We'll Serve 1 Billion Likes on the Web in Just 24 Hours," TechCrunch, 21 Nisan 2010, www.

techcrunch.com/2010/04/21/facebook-like-button/; Erick Schonfeld, "Zuckerberg: 'We Are Building a Web Where the Default Is Social,'" TechCrunch, 21 Nisan 2010, www.techcrunch.com/2010/04/21/zuckerbergs-buildin-web-default-social/.

5. Chawla ve Lovematically uygulaması hakkında daha fazla bilgi için platformun ana sayfası: www.fueled.com/lovematically/. Lovematically'nin kısacık parlayışı ve sönüşü hakkındaki düzinelerce yazı için bkz. örneğin: Brendan O'Connor, "Lovematically: The Social Experiment That Instagram Shut Down after Two Hours," The Daily Dot, 17 Şubat 2014, www.dailydot.com/technology/lovematically-auto-like-instagram-shut-down/; Jeff Bercovici, "Instagram App Lovematically Highlights, and Hijacks, the Power of the 'Like,'" *Forbes*, 14 Şubat 2014, www.forbes.com/sites/jeffbercovici/2014/02/14/instagram-app-lovematically-highlights-and-hijacks-the-power-of-the-like/#329d9c1b64b6; Lance Ulanoff, "Why I Flooded Instagram with Likes," Mashable, 14 Şubat 2014, www.mashable.com/2014/02/14/lovematically-instagram/.
6. Bu oyunu burada oynayabilirsiniz (ama önce programınızda saatlerce boşluk yaratmayı unutmayın): www.freeslots.co.uk/sign-of-the-zodiac/index.htm.
7. Natasha Dow Schüll, *Addiction by Design*: Machine Gambling in Las Vegas (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2013).
8. Mike Dixon ve ark., "Losses Disguised As Wins in Modern Multi-Line Video Slot Machines," *Addiction* 105, no. 10 (Ekim 2010): 1819-24.
9. Foddy'nin oyun arşivi için: www.foddy.net.
10. Bkz. Joe White, "Freemium App Candy Crush Saga Earns a Record-Breaking $633,000 Each Day," AppAdvice. 9 Temmuz 2013, www.appadvice.com/appnn/2013/07/freemium-app-candy-crush-saga-earns-a-record-breaking-633000-eachday; Andrew Webster, "Half a Billion People Have Installed 'Candy Crush Saga,'" The Verge, 5 Kasım 2013, www.theverge.com/2013/11/15/5107794/candy-crush-saga-500-million-downloads; Victoria Woollaston, "Candy Crush Saga Soars above Angry Birds to Become World's Most Popular Game," *Daily*

Mail Online, 14 Mayıs 2013, www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-2324228/Candy-Crush-Saga-overtakes-Angry-Birds -WORLDS-popular-game.html; Mark Walton, "Humanity Weeps As Candy Crush Saga Comes Preinstalled with Windows 10," Ars Technica, 15 Mayıs 2015, www.arstechnica.com/gaming/2015/05/humanity-weeps-as-candy-crush-saga-comes-pre-installed-with-windows-10/; Michael Harper, "Candy Crush Particularly Addictive—and Expensive— for Women," Redorbit, 21 Ekim 2013, www.redorbit.com/news/technology/1112980142/candy-crush-addictive-for-women-102113/; Hayden Manders, "Candy Crush Saga Is Virtual Crack to Women," Refinery29, 17 Ekim 2013, www.refinery29.com/2013/10/55594/candy-crush-addiction.

11. Michael M. Barrus ve Catharine A. Winstanley, "Dopamine D3 Receptors Modulate the Ability of Win-Paired Cues to Increase Risky Choice in a Rat Gambling Task," *Journal of Neuroscience* 36, no. 3 (Ocak 2016): 785–94; K. G. Orphanides, "Scientists Built a 'Rat Casino' and It Made Rodents Riskier Gamblers," wired.co.uk, 21 Ocak 2016, www.wired.co.uk/news/archive/2016-01/21/rat-casino-light-sound-gambling-risk; Barrus ve Winstanley'in sonuçlarının videosu: ubbpublicaffairs, "UBC 'Rat Casino' Providing Insight into Gambling Addiction," YouTube, 18 Ocak 2016, www.youtube.com/watch?v=6PxGnk62wGA.

12. Sanal gerçeklik ve Oculus hakkında: Sophie Curtis, "Oculus VR: The $2bn Virtual Reality Company That Is Revolutionising Gaming," *Telegraph*, 26 Mart 2014, www.telegraph.co.uk/technology/video-games/video-game-news/10723562/Oculus-VR-the-2bn-virtual-reality-company-that-is-revolutionising-gaming.html; Mark Zuckerberg'in Oculus VR hakkında Facebook duyurusu: www.facebook.com/zuck/posts/10101319050523971; Jeff Grubb, "Oculus Founder: Rift VR Headset Is 'Fancy Wine'; Google Cardboard Is 'Muddy Water,'" VentureBeat, 24 Aralık 2015, www.venturebeat.com/2015/12/24/oculus-founder-rift-vr-headset-is-fancy-wine-google-cardboard-is-muddy-water/; Stuart Dredge, "Three Really Real Questions about

the Future of Virtual Reality," *Guardian*, www.theguardian.com/technology/2016/jan/07/virtual-reality-future-oculus-rift-vr.

13. The Bill Simmons Podcast, "Ep. 95: Billionaire Investor Chris Sacca," The Ringer, 28 Nisan 2016, www.soundcloud.com/the-bill-simmons-podcast/ep-95-billionaire-investor-chris-sacca.
14. Emily Balcetis, and David Dunning, "See What You Want to See: Motivational Influences on Visual Perception," *Journal of Personality and Social Psychology* 91, (2006): 612–25.
15. Rich Moore (yönetmen), The Simpsons, "Homer's Night Out," 20th Century Fox TV, Bölüm 10, 25 Mart 1990.

Bölüm 6

1. Miyamoto ve Super Mario Bros. hakkında: Super Mario Bros. Wikia sayfası: www.nintendo.wikia.com/wiki/Super_Mario_Bros.; Gus Turner, "Playing 'Super Mario Bros.' Can Teach You How to Design the Perfect Video Game," Complex, 5 Haziran 2014, www.complex.com/Pop-Culture/2014/06/Playing-Super-Mario-Bros-Teaches-You-How-To-Design-The-Perfect-Video-Game; Super Mario'yu böylesine çekici kılan özellikleri anlatan video: Extra Credits, "Design Club: Super Mario Bros: Level 1-1—How Super Mario Mastered Level Design," YouTube, 5 Haziran 2014, www.youtube.com/watch?v=ZH2wGpEZVgE; NPR çalışanları, "Q&A: Shigeru Miyamoto on the Origins of Nintendo's Famous Characters," NPR: All Tech Considered, 19 Haziran 2015, www.npr.org/sections/alltechconsidered/2015/06/19/415568892/q-a-shigeru-miyamoto-on-the-origins-of-nintendos-famous-characters.
2. Shubik'in "Dollar Auction" oyunu hakkında bilgi: Martin Shubik, "The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation," *Journal of Conflict Resolution* 15, no. 1 (Mart 1971): 109–11.
3. Bu siteler hakkında sert kullanıcı eleştirileri: www.consumerreports.org/cro/2011/12/with-penny-auctions-you-can-spend-a-bundle-but-still-leave-empty-handed/index.htm.

4. Miyamoto'dan felsefesiyle ilgili alıntı: Chris Johnston ve Gamespot çalışanları, "Miyamoto Talks Dolphin at Space World," *Gamespot*, 27 Nisan 2000, www.gamespot.com/articles/miyamoto-talks-dolphin-at-space-world-and14599/1100-2460819/.
5. Adam Saltsman hakkındaki bilgiler bir röportajdan ve: Adam Saltsman, "Contrivance and Extortion: In-App Purchases & Micro-transactions," Gamasutra 18 Ekim 2011, www.gamasutra.com/blogs/AdamSaltsman/20111018/8685/Contrivance_and_Extortion_InApp_Purchases__Microtransactions.php.
6. H. Popkin, "Kim Kardashian and Her In-App Purchases Must Be Stopped!," Readwrite, 24 Temmuz 2014, readwrite.com/2014/07/24/free-mobile-games-in-app -purchases-addiction-predatory/ (sayfa artık yok); Maya Kosoff, "Kim Kardashian's Mobile Game Won't Make Nearly As Much Money As Analysts Predicted," *Business Insider*, 13 Ocak 2015, www.businessinsider.com/kim-kardashian-hollywood-mobile-game-wont-make-200-million-2015-1; Milo Yiannopoulos, "I Am Powerless to Resist the Kim Kardashian App—So I Had to Uninstall It," *Business Insider*, 25 Temmuz 2014, www.businessinsider.com/kim-kardashian-app-addicting-2014-7; Tracie Egan Morrissey, "Oh God, I Spent $494.04 Playing the Kim Kardashian Hollywood App," Jezebel, 1 Temmuz 2014, http://jezebel.com/oh-god-i-spent-494-04-playing-the-kim-kardashian-holl-1597154346.
7. Adam Alter, David Berri, Griffin Edwards ve Heather Kappes, "Hardship Inoculation Improves Performance but Dampens Motivation," (yayımlanmamış), (2016).
8. Stanford'da doktorasını sosyal bilimler ve kumar üzerinde odaklanarak tamamlamış olan Nick Yee, acemi şansını davranışın tekrarlanmasına yol açan temel güdülerden biri olarak tanımlıyor. Bkz.: www.nickyee.com/ ve www.nickyee.com/hub/addiction/attraction.html.
9. Simon Parkin, "Don't Stop: The Game That Conquered Smartphones," *New Yorker*, 7 Haziran 2013, www.newyorker.com/tech/elements/dont-stop-the-game-that-conquered-smartphones.

10. Dan Fletcher, "The 50 Worst Inventions—No. 9: FarmVille", *Time*, 27 Mayıs 2010, www.content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1991915_1991909_1991768,00.html.
11. Young'ın merkeziyle ilgili daha fazla bilgi için: www.netaddiction.com/.

Bölüm 7

1. Timothy D. Wilson ve diğerleri, "Just Think: The Challenges of the Disengaged Mind," *Science* 345, no. 6192 (Temmuz 2014): 75–77.
2. Pajitnov ve Tetris hakkında: Jeffrey Goldsmith, "This Is Your Brain on Tetris," *Wired*, 1 Mayıs 1994, www.archive.wired.com/wired/archive/2.05/tetris.html; Laurence Dodds, "The Healing Power of Tetris Has Its Dark Side," *Telegraph*, 7 Temmuz 2015, www.telegraph.co.uk/technology/video-games/11722064/The-healing-power-of-Tetris-has-its -dark-side.html; Guinness World Records, "First Videogame to Improve Brain Functioning and Efficiency: Tetris", www.guinnessworldrecords.com/world-records/first-video-game-to-improve-brain-functioning-and-efficiency; Richard J. Haier ve diğerleri, "Regional Glucose Metabolic Changes after Learning a Complex Visuospatial/Motor Task: A Positron Emission Tomographic Study," *Brain Research* 570, no. 1–2 (Ocak 1992): 134–143; Mark Yates, "What Are the Benefits of Tetris?," BBC, 3 Eylül 2009, www.news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/magazine/8233850.stm; Pajitnovve Tetris hakkında belgesel: OBZURV, "Tetris! The Story of the Most Popular Video Game," YouTube, 3 Haziran 2015, www.youtube.com/watch?v=8yeSnoYHmPc; Robert Stickgold ve diğerleri, "Replaying the Game: Hypnagogic Images in Normals and Amnesics," *Science* 290, no. 5490 (Ekim 2000): 350–53; Emily A. Holmes, Ella L. James, Thomas Coode-Bate ve Catherine Deeprose, "Can Playing the Computer Game 'Tetris' Reduce the Build-Up of Flashbacks for Trauma? A Proposal from Cognitive Science." *Plos One* 4, 7 Ocak 2009 e4153.
3. Michael I. Norton, Daniel Mochon ve Dan Ariely, "The 'IKEA Effect': When Labor Leads to Love," *Journal of Consumer Psychology* 22, no. 3 (Temmuz 2012): 453–60; ayrıca bkz.: Dan Ariely, Emir Kamenica ve

Dražen Prelec, "Man's Search for Meaning: The Case of Legos," *Journal of Economic Behavior and Organization* 67 (2008): 671–77.

4. Vygotsky and Csikszentmihalyi hakkında: L. S. Vygotsky, *Mind in Society: Development of Higher Psychological Processes* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1978); Mihaly Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience* (New York: Harper & Row, 1990); Fausto Massimini, Mihaly Csikszentmihalyi ve Massimo Carli, "The Monitoring of Optimal Experience: A Tool for Psychiatric Rehabilitation," *Journal of Nervous and Mental Disease* 175, no. 9 (Eylül 1987): 545–9.
5. IGN Çalışanları, "PC Retroview: Myst," *IGN*, 1 Ağustos 2000, www.ign.com/articles/2000/08/01/pc-retroview-myst.
6. Bu bölümdeki bilgiler Bennett Foddy ile bir röportajdan ve şu kaynaklardan alındı: J. C. Fletcher, "Terry Cavanagh Goes Inside Super Hexagon," Engadget, 9 Eylül 2012, www.engadget.com/2012/09/21/terry-cavanagh-goes-inside-super-hexagon; Terry Cavanagh'ın bir konferansta Super Hexagon'u inanılmaz bir hızda tamamlayışının videosu: Fantastic Arcade, "Terry Cavanagh Completes Hyper Hexagonest Mode in Super Hexagon on Stage (78:32)," YouTube, 21 Eylül 2012, www.youtube.com/watch?v=JJ96olZr8DE.
7. 2015'te iki pazarlama profesörü neredeyse kazanmak üzerine bir yazı yayımladı: Monica Wadhwa ve JeeHye Christine Kim, "Can a Near Win Kindle Motivation? The Impact of Nearly Winning on Motivation for Unrelated Rewards," *Psychological Science* 26 (2015): 701–8; ayrıca bkz.: Gyózó Kurucz ve Attila Körmendi, "Can We Perceive Near Miss? An Empirical Study," *Journal of Gambling Studies* 28, no. 1 (Şubat2011): 105–11.
8. Unutmayın ki kayıpların sunuluş şeklini değiştirmek yasaldır, bu nedenle neredeyse kazanıyor olmak da en az açıkça kaybetmek kadar yasaldır.
9. Bkz. Paco Underhill, Why We Buy: The Science of Shopping (New York: Simon and Schuster, 1999).
10. Bkz. örneğin J. Etkin, "The Hidden Cost of Personal Quantification," *Journal of Consumer Research*).

11. Aşırı çalışma ve karoshi hakkında bilgi için bkz.: Daniel S. Hamermesh ve Elena Stancanelli, "Long Workweeks and Strange Hours," *Industrial and Labor Relations Review*; Christopher K. Hsee, Jiao Zhang, Cindy F. Cai ve Shirley Zhang, "Overearning," *Psychological Science* 24 (2013): 852–59; Lauren F. Friedman, "Here's Why People Work Like Crazy, Even When They Have Everything They Need," *Business Insider*, 10 Temmuz 2014, www.businessinsider.com/why-people-work-too-much-2014-7; International Labour Organization, "Case Study: Karoshi: Death from Overwork," *International Labour Relations*, 23 Nisan 2013, www.ilo.org/safework/info/publications/WCMS_211571/lang—en/index.htm; China Post News ekibi, "Overwork Confirmed to Be Cause of Nanya Engineer's Death," *China Post*, 15 Ekim 2011, www.chinapost.com.tw/taiwan/national/national-news/2011/03/15/294686/Overwork-confirmed.htm.
12. Dražen Prelec veDuncan Simester, "Always Leave Home Without It: A Further Investigation of the Credit-Card Effect on Willingness to Pay, *Marketing Letters* 12, no. 1 (2001): 5–12; ayrıca bkz.: Dražen Prelec ve George Loewenstein, "The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt," *Marketing Science* 17, no. 1 (1998): 4–28.

Bölüm 8

1. *İtalyan İşi* filminin sonuna tepkileri İnternet Sinema Veri Tabanında okumak için: www.imdb.com/title/tt0064505/reviews.
2. Bluma Zeigarnik ve onun adını taşıyan etki ile ilgili bilgi için: A. V. Zeigarnik, "Bluma Zeigarnik: A Memoir," *Gestalt Theory* 29, no. 3 (8 Aralık 2007): 256–68; Bluma Zeigarnik, "On Finished and Unfinished Tasks," *A Source Book of Gestalt Psychology*, W. D. Ellis, (New York: Harcourt, Brace, and Company, 1938), 300–14; Colleen M. Seifert ve Andrea L. Patalano, "Memory for Incomplete Tasks: A Re-Examination of the Zeigarnik Effect," *Proceedings of the Thirteenth Annual Conference of the Cognitive Science Society* (Mahwah, NJ: Erlbaum, 1991), 114–19.
3. Dan Charnas, "The Song That Never Ends: Why Earth, Wind & Fire's 'September' Sustains," NPR, 19 Eylül 2014, www.npr.

org/2014/09/19/349621429/th-song-that-never-ends-why-earth-wind-fires-september-sustains; Verdine White ile "September" şarkısının melodisi ve popülerliği hakkında röportaj – *Songfacts*: www.songfacts.com/blog/interviews/verdine_white_of_earth_wind_fire/.

4. *Serial* ve *Making a Murderer* hakkında: Louise Kiernan, "'Serial' Podcast Producers Talk Storytelling, Structure and If They Know Whodunnit," Nieman Storyboard, 30 Ekim 2014, http://niemanstoryboard.org/stories/serial-podcast-producers-talk-storytelling-structure-and-if-they-know-whodunnit/; Jeff Labrecque, "'Serial' Podcast Makes Thursdays a Must-Listen Event," *Entertainment Weekly*, 30 Ekim 2014, www.ew.com/article/2014/10/30/serial-podcast-thursdays; Josephine Yurcaba, "This American Crime: Sarah Koenig on Her Hit Podcast 'Serial,'" *Rolling Stone*, 24 Ekim 2014, www.rollingstone.com/culture/features/sarah-koenig-on-serial-20141024; Maria Elena Fernandez, "'Serial': The Highly Addictive Spinoff Podcast of 'This American Life,'" NBC News, 30 Ekim 2014, www.nbcnews.com/pop-culture/viral/serial-highly-addictive-spinoff-podcast-american-life-n235751; John Boone, "The 13 Stages of Being Addicted to 'Serial,'" ET Online, 12 Kasım 2014, www.etonline.com/news/153862_the_13_stages_of_being_addicted_to_serial/; Yoni Heisler, "'Making a Murderer' Is the Most Addictive Show Netflix Has Ever Released," Yahoo Tech, 14 Ocak 2016, www.yahoo.com/tech/making-murderer-most-addictive-show-netflix-ever-released 143343536.html.
5. James Greenberg, "This Magic Moment," Directors Guild of America, İlkbahar 2015, www.dga.org/Craft/DGAQ/All-Articles/1502-Spring-2015/Shot-to-Remember-The-Sopranos.aspx; Alan Sepinwall, "David Chase Speaks!," NJ.com, 11 Haziran 2007, www.blog.nj.com/alltv/2007/06/david_chase_speaks.html; Maureen Ryan, "Are You Kidding Me? That Was the Ending of 'The Sopranos'?", *Chicago Tribune*, 10 Haziran 2007, www.featuresblogs.chicagotribune.com/entertainment_tv/2007/06/are_you_kidding.html.
6. Gregory S. Berns, Samuel M. McClure, Giuseppe Pagnoni ve P. Read Montague, "Predictability Modulates Human Brain Response

to Reward," *Journal of Neuroscience* 21, no. 8 (Nisan2001): 2793–98. Ayrıca bkz.: Gregory S. Berns, *Satisfaction: The Science of Finding True Fulfillment* (New York: Henry Holt & Co., 2005).

7. Tara Parker-Pope, "This Is Your Brain at the Mall: Why Shopping Makes You Feel So Good," *Wall Street Journal*, 6 Aralık 2005, www.online.wsj.com/ad/article/cigna/SB113382650575214543.html; Amanda M. Fairbanks, "Gilt Addicts Anonymous: The Daily Online Flash Sale Fixation, Huffington Post, 22 Aralık 2011, www.huffingtonpost.com/2011/12/22/gilt-shopping-addiction_n_1164035.html; Elaheh Nozari, "Inside the Facebook Group for People Addicted to QVC," The Kernel, 31 Ocak 2016, www.kernelmag.dailydot.com/issue-sections/headline-story/15703/qvc-shopping-addiction-facebook-group/; Darleen Meier'in blogu: www.darlingdarleen.com/2010/12/gilt-addic/, www.darlingdarleen.com/2010/10/gi/; bir başka Gilt bağımlısı Cassandra'nın mesajları: www.forum.purseblog.com/general-shopping/woes-of-a-gilt-addict-should-i-ban-658398.html.
8. Eric J. Johnson ve Daniel Goldstein, "Do Defaults Save Lives?," *Science*, 302, no. 5649 (Kasım 2003): 1338–39.
9. "Binge-watching" için Netflix araştırması: Kelly West, "Unsurprising: Netflix Survey Indicates People Like to Binge-Watch TV," CinemaBlend, 2014, www.cinemablend.com/television/Unsurprising-Netflix-Survey-Indicates-People-Like-Binge-Watch-TV-61045.html.
10. John Koblin. "Netflix Studied Your Binge-watching Habit. That Didn't Take Long," *New York Times*, 8 Haziran 2016, www.nytimes.com/2016/06/09/business/media/netflix-studied-your-binge-watching-habit-it-didnt-take-long.html; "Netflix & Binge: New Binge Scale Reveals TV Series We Devour and Those We Savor," Netflix, 8 Haziran 2016, www.media.netflix.com/en/press-releases/netflix-binge-new-binge-scale-reveals-tv-series-we-devour-and-those-we-savor-1.

Bölüm 9

1. Instagram ve Hipstamatic'in farklı kaderleri hakkında: Shane Richmond, "Instagram, Hipstamatic, and the Mobile Technology

Movement," *Telegraph*, 19 Ağustos 2011, www.telegraph.co.uk/technology/news/8710979/Instagram-Hipstamatic-and-the-mobile-photography-movement.html; Marty Yawnick, "Q&A: Hipstamatic: The Story Behind the Plastic App with the Golden Shutter," Life in Lofi, 7 Ocak 2010, www.lifeinlofi.com/2010/01/07/qa-hipstamatic-the-story-behind-the-plastic-app-with-the-golden-shutter/; Marty Yawnick, "News: Wausau City Pages Uncovers the Real Hipstamatic Backstory?," Life in Lofi, 23 Aralık 2010, www.lifeinlofi.com/2010/12/23/news-wausau-city-pages-uncovers-the-real-hipstamatic-backstory/; Hipstamatic ve orijinal Hipstamatic 100 kameranın (uydurma) "tarihi": www.history.hipstamatic.com/; Libby Plummer, "Hipstamatic: Behind the Lens," Pocket-lint, 16 Kasım 2010, www.pocket-lint.com/news/106994-hipstamatic-iphone-app-android-interview. Damon Winter'ın Instagram'ın yükselişine katkıda bulunan fotoğrafları: James Estrin, "Finding the Right Tool to Tell a War Story," *New York Times*, 21 Kasım 2010, www.lens.blogs.nytimes.com/2010/11/21/finding-the-right-tool-to-tell-a-war-story/; Katherine Rushton, "Who's Getting Rich from Facebook's $1bn Instagram deal?," *Telegraph*, 10 Nisan 2012, www.telegraph.co.uk/technology/facebook/9195380/Whos-getting-rich-from-Facebooks-1bn-Instagram-deal.html; Facebook'un Instagram'ı satın almasının Hipstamatic'in kurucularını nasıl etkilediği hakkında mükemmel bir makale: Nicole Carter ve Andrew MacLean, "The Photo App Facebook Didn't Buy: Hipstamatic," Inc.com, 12 Nisan 2012, www.inc.com/nicole-carter-and-andrew-maclean/photo-app-facebook-didnt-buy-hipstamatic.html; Joanna Stern, "Facebook Buys Instagram for $1 Billion," ABCNews.com, 9 Nisan 2012, www.abcnews.go.com/blogs/technology/2012/04/facebook-buys-instagram-for-1-billion/.

2. David Dunning, *Self-Insight: Roadblocks and Detours on the Path to Knowing Thyself* (New York: Psychology Press, 2005); David Dunning, Judith A. Meyerowitz ve Amy D. Holzberg, "Ambiguity and Self-Evaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-Serving Assessments of Ability," *Journal of Personality and Social Psychology* 57, no. 6 (Aralık 1989): 1082–90.

3. Roy F. Baumeister, Ellen Bratslavsky, Catrin Finkenauer ve Kathleen D. Vohs, “Bad Is Stronger Than Good,” *Review of General Psychology* 5, no. 4 (2001): 323–70; Mark D. Pagel, William W. Erdly ve Joseph Becker, “Social Networks: We Get By with (and in Spite of) a Little Help from Our Friends,” *Journal of Personality and Social Psychology* 53, no. 4 (Ekim 1987): 793–804; John F. Finch ve diğerleri, “Positive and Negative Social Ties among Older Adults: Measurement Models and the Prediction of Psychological Distress and Well-Being,” *American Journal of Community Psychology* 17, no. 5 (Ekim1989): 585–605; Brenda Major ve diğerleri, “Mixed Messages: Implications of Social Conflict and Social Support Within Close Relationships for Adjustment to a Stressful Life Event,” *Journal of Personality and Social Psychology* 72, no. 6 (Haziran 1997): 1349–63; Amiram D. Vinokur ve Michelle van Ryn, “Social Support and Undermining in Close Relationships: Their Independent Effects on the Mental Health of Unemployed Persons,” *Journal of Personality and Social Psychology* 65, no. 2 (1993): 350–59; Hans Kreitler ve Shulamith Kreitler, “Unhappy Memories of the ‘Happy Past’: Studies in Cognitive Dissonance,” *British Journal of Psychology* 59, no. 2 (Mayıs 1968): 157–66; Mark R. Leary, Ellen S. Tambor, Sonja K. Terdal ve Deborah L. Downs, “Self-Esteem As an Interpersonal Monitor: The Sociometer Hypothesis,” *Journal of Personality and Social Psychology* 68, no. 3 (1995): 518–30.
4. Elle Hunt, “Essena O’Neill Quits Instagram Claiming Social Media ‘Is Not Real Life,’” *Guardian*, 3 Kasım 2015, www.theguardian.com/media/2015/nov/03/instagram-star-essena-oneill-quits-2d-life-to-reveal-true-story-behind-images; Megan McCluskey, “Instagram Star Essena O’Neill Breaks Her Silence on Quitting Social Media,” *Time*, 5 Ocak 2015, www.time.com/4167856/essena-oneill-breaks-silence-on-quitting-social -media/; bu videoda O’Neill bakış açısını anlatıyor: Essena O’Neill, “Essena O’Neill— Why I REALLY Am Quitting Social Media,” YouTube, 3 Kasım 2015, www.youtube.com/watch?v=gmAbwTQvWX8.222.

5. *Hot or Not* ve kurucuları hakkında: Alexia Tsotsis, "Facemash.com, Home of Zuckerberg's Facebook Predecessor, for Sale," TechCrunch, 5 Ekim 2010, www.techcrunch.com/2010/10/05/facemash-sale/; Alan Farnham, "Hot or Not's Co-Founders: Where Are They Now?," ABCNews.com, 2 Haziran 2014, www.abcnews.go.com/Business/founders-hot-today/story?id=23901082; David Pescovitz, "Cool Alumni: HOTorNOT.com Founders James Hong and Jim Young," *Lab Notes*, 1 Ekim 2004, www.coe.berkeley.edu/labnotes/1004/coolalum.html; Liz Gannes, "Hot or Not Creator James Hong Doesn't Care If He Strikes It Rich or Not with New App," Recode.net, 21 Kasım 2014, www.recode.net/2014/11/21/james-hong-doesnt-want-to-be-a-billionaire-but-he-does-want-you-to-think-hes-relevant/.
6. Manitou2121 Hot or Not'a koyduğu bileşim fotoğraflarının altına şu notu eklemişti: "Bu kadınlar gerçekte yok. Her biri internette geçerli güzellik standartlarını bulmak amacıyla yarattığım yaklaşık otuz yüzün bileşimi. Popüler Hot or Not web sitesinde insanlar başkalarının çekiciliklerini 1 ile 10 arası bir ölçekte değerlendiriyor. Yüzlerce, hatta binlerce kişisel değerlendirmenin ortalama puanı yalnızca birkaç günde ortaya çıkıyor. Siteden bazı fotoğrafları alıp puanlarına göre sıraya koydum ve SquirlzMorph kullanarak onlardan çok biçimli bileşimler yarattım. Face of Tomorrow veya Beauty Check gibi kişilerin amaca uygun olarak poz verdiği projelerden farklı olarak benim portrelerim flu çünkü kaynaklarım düşük çözünürlükte ve duruş, saç biçimi, gözlük vb. değişiklikler var. Bu nedenle sadece otuz altı kontrol noktası kullanabildim. Bu sanal yüzlerden güzellikle ilgili ne sonuca vardım? Birincisi, genellikle bileşimler kaynaklardan daha güzel oluyor çünkü yüz asimetrileri ve cilt lekeleri kayboluyor. Ancak, düşük puanlı fotoğraflar gösteriyor ki şişmanlık çekici değil. Yüksek puanlılar genelde ince yüzler. Diğer farkları bulmayı ve erkekler için benzer bir proje yapmayı da size bırakıyorum." www.commons.wikimedia.org/wiki/file:Hotornot_comparisons_manitou2121.jpg.
7. Marilynn B. Brewer, "The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time," *Personality and Social Psychology Bulletin*

17, no. 5 (Ekim 1991): 475–82; Marilynn B. Brewer ve Sonia Roccas, "Individual Values, Social Identity, and Optimal Distinctiveness," *Individual Self, Relative Self, Collective Self*, C. Sedikides & M. Brewer, (Philadelphia, PA: Psychology Press, 2001), 219–37.

8. Cash'in yüz yüze etkileşimin önemi hakkındaki fikirlerinin çoğu şurada dile getirilmiştir: Thomas Lewis, Fari Amini ve Richard Lannon, *A General Theory of Love* (New York: Random House, 2001).
9. Andy Doan'un fikirleri ve ambliyopi hakkında: Andrew K. Przybylski, "Electronic Gaming and Psychosocial Adjustment," *Pediatrics*, 134, (2014): e716-e722; Colin Blakemore ve Grahame F. Cooper, "Development of the Brain Depends on the Visual Environment," *Nature* 228 (Ekim 1970): 477–78; Wilder Penfield ve Lamar Roberts, *Speech and Brain-Mechanisms* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1959).
10. Araştırmanın detayları iKeepSafe web sitesinde bulunabilir: www.ikeepsafe.org/be-a-pro/balance/too-much-time-online/.

Bölüm 10

1. Yalda T. Uhls ve diğerleri, "Five Days at Outdoor Education Camp Without Screens Improves Preteen Skills with Nonverbal Emotion Cues," *Computers in Human Behavior* 39 (Ekim 2014): 387–92; Sandra L. Hofferth, "Home Media and Children's Achievement and Behavior," *Child Development* 81, no. 5 (Eylül–Ekim 2010): 1598–1619; Internet World Stats: www.Internetworldstats.com/stats.htm; Victoria J. Rideout, Ulla G. Foehr ve Donald F. Roberts, *Generation M2: Media in the Lives of 8- to 18-Year-Olds* (Menlo Park: CA: Kaiser Family Foundation, 2010); Amanda Lenhart, *Teens, Smartphones & Texting* (Washingon, DC: Pew Research Center, 2010); Jay N. Giedd, "The Digital Revolution and Adolescent Brain Evolution," *Journal of Adolescent Health* 51, no. 2 (Ağustos 2012): 101–5; Stephen Nowicki ve John Carton, "The Measurement of Emotional Intensity from Facial Expressions," *Journal of Social Psychology* 133, no. 5 (Kasım 1993): 749–50; Stephen Nowicki, *Manual for the Receptive Tests of the DANVA2*. DANVA testi (yetişkin testi dâhil) örnekleri için bkz.: www.psychology.emory.edu/labs/interpersonal/Adult/danva.swf.

2. Bu bölümü hazırlarken çocuklar ve ekranlarla ilgili düzinelerce rapor okudum. Çalışmalar sadece çocukların ekranlara maruz kalıp kalmamaları değil, ekranlarla ne zamandan başlayarak, nasıl tanışmaları gerektiği ve ne kadar sürenin kabul edilebilir olduğu konularını da araştırıyordu. Bu rapor ve kaynaklar şunları içeriyor: Claire Lerner ve Rachel Barr, "Screen Sense: Setting the Record Straight," 2014, www.zerotothree.org/parenting-resources/screen-sense-setting-the-record-straight; ekranları kötüleyen bir köşe yazısı ile ona karşı çıkan ve açıklığa kavuşturan iki karşılıktan oluşan bu Huffington Post yazışmasını görmelisiniz: Cris Rowan, "10 Reasons Why Handheld Devices Should Be Banned for Children under 12," Huffington Post,6 Mart2014, www.m.huffpost.com/us/entry/10-reasons-whyhandheld-devices-should-be-banned_b_4899218.html, David Kleeman, "10 Reasons Why We Need Research Literacy, Not Scare Columns," Huffington Post, 11 Mart 2014, www.huffingtonpost.com/david-kleeman/10-reasons-why-we-need-re_b_4940987.html, Lisa Nielsen, "10 Points Where the Research Behind Banning Handheld Devices in Children Is Flawed," Huffington Post, 24 Mart 2014, www.huffingtonpost.com/lisa-nielsen/10reasons-why-the-resear_b_5004413.html?1395687657; UserExperiencesWorks, "A Magazine Is an iPad That Does Not Work," YouTube, 6 Ekim 2011, www.youtube.com/watch?v=aXV-yaFmQNk; American Academy of Pediatrics, "Media and Children," 2015, www.aap.org/en-us/advocacy-and-policy/aap-health-initiatives/pages/media-and-children .aspx; Lisa Guernsey, "Common-Sense, Science-Based Advice on Toddler Screen Time," Slate, 13 Kasım 2014, www.slate.com/articles/technology/future_tense/2014/11/zero_ to_three_issues_common_sense_advice_on_toddler_screen_time.html; Farhad Manjoo, "Go Ahead, a Little TV Won't Hurt Him," Slate, 12 Ekim 2011, www.slate.com/articles/technology/technology/2011/10/how_much_tv_should_kids_watch_why_ doctors_prohibitions_on_screen.html; Kaiser Foundation, "The Media Family: Electronic Media in the Lives of Infants, Toddlers, Preschoolers, and Their Parents," 2006, www.kaiserfamilyfoundation.files.wordpress.com/2013/01/7500.pdf;

Erika Hoff, "How Social Contexts Support and Shape Language Development," *Developmental Review* 26, no. 1 (Mart 2006): 55–88; Nancy Darling ve Laurence Steinberg, "Parenting Style As Context: An Integrative Model," *Psychological Bulletin* 113, no. 3 (1993): 487–96; Annie Bernier, Stephanie M. Carlson ve Natasha Whipple, "From External Regulation to Self-Regulation: Early Parenting Precursors of Young Children's Executive Functioning," *Child Development* 81, no. 1 (Ocak 2010): 326–39; Susan H. Landry, Karen E. Smith ve Paul R. Swank, "The Importance of Parenting During Early Childhood for School-Age Development," *Developmental Neuropsychology* 24, no. 2–3 (2003): 559–91; Sarah Roseberry, Kathy Hirsh-Pasek ve Roberta M. Golinkoff, "Skype Me! Socially Contingent Interactions Help Toddlers Learn Language," *Child Development* 85, no. 3 (Mayıs–Haziran 2014): 956–70; Angeline S. Lillard ve Jennifer Peterson, "The Immediate Impact of Different Types of Television on Young Children's Executive Function," *Pediatrics* 128, No. 4 (Ekim 2011): 644–49; N. Brito, R. Barr, P. McIntyre ve G. Simcock, "Long-Term Transfer of Learning from Books and Video During Toddlerhood," *Journal of Experimental Child Psychology* 111, no. 1 (Ocak 2012): 108–19; Rachel Barr ve Harlene Hayne, "Developmental Changes in Imitation from Television During Infancy," *Child Development* 70, no. 5 (Eylül–Ekim 1999): 1067–81; Jane E. Brody, "Screen Addiction Is Taking a Toll on Children," *New York Times*, 6 Temmuz 2015, www.well.blogs.nytimes.com/2015/07/06/screen -addiction-is-taking-a-toll-on-children/; Conor Dougherty, "Addicted to Your Phone? There's Help for That," *New York Times*, 11 Temmuz 2015, www.nytimes.com/2015/07/12/sunday-review/addicted-to-your-phone-theres-help-for-that.html; Alejandrina Cristia ve Amanda Seidl, "Parental Reports on Touch Screen Use in Early Childhood," Plos One 10(6) (2015): www.e0128338, doi:10.1371/journal.pone.0128338 ; C. S. Green ve D. Bavelier, "Exercising Your Brain: A Review of Human Brain Plasticity and Training-Induced Learning," *Psychology and Aging* 23, no. 4 (Aralık 2008): 692–701; Kathy Hirsh-Pasek ve diğerleri, "Putting Education in 'Educational' Apps:

Lessons from the Science of Learning, *Psychological Science in the Public Interest* 16, no. 1 (2015): 3–34; Deborah L. Linebarger, Rachel Barr, Matthew A. Lapierre ve Jessica T. Piotrowski, "Associations Between Parenting, Media Use, Cumulative Risk, and Children's Executive Functioning," *Journal of Developmental & Behavioral Pediatrics* 35, no. 6 (Temmuz–Ağustos 2014): 367–77; Jessi Hempel, "How about a Social Media Sabbatical? Wired Readers Weigh In," *Wired*, 5 Ağustos 2015, www.wired.com/2015/08/social-media-sabbatical-wired-readers-weigh/, "'Digital Amnesia' Leaves Us Vulnerable, Survey Suggests," CBC News, 8 Ekim 2015, www.cbc.ca/news/technology/digital-amnesia-kaspersky-1.3262600 (Raporun linkini makalede bulabilirsiniz.)

3. David Denby, "Do Teens Read Seriously Anymore?," *New Yorker*, 23 Şubat 2016, www.newyorker.com/culture/cultural-comment/books-smell-like-old-people-the-decline-of-teen-reading.
4. Bkz.: Sherry Turkle, *Reclaiming* Conversation: The Power of Talk in a Digital Age (New York: Penguin Press, 2015); Sherry Turkle, *Alone Together: Why We Expect More from Technology and Less from Each Other* (New York: Basic Books, 2011).
5. Catherine Steiner-Adair, *The Big Disconnect: Protecting Childhood and Family Relationships in the Digital Age* (New York: Harper, 2013).
6. Çin ve Kore'de internet bağımlılığına yaklaşım hakkında: Shosh Shlam ve Hilla Medalia, *Web Junkie*, 2013; ayrıca: Whitney Mallett, "Behind 'Web Junkie,' a Documentary about China's Internet-Addicted Teens," *Motherboard*, 27 Ocak 2014, www.motherboard.vice.com/blog/behind-web-junkie-a-documentary-about-chinas-Internet-addicted-teens.
7. Kimberly Young ve İnternet Bağımlılığı Testi hakkında: Test için: www.netaddiction.com/Internet-addiction-test; Kimberly S. Young, *Caught in the Net: How to Recognize Signs of Internet Addiction—and a Winning Strategy for Recovery* (John Wiley & Sons: New York, 1998); Kimberly S. Young, "Internet Addiction: The Emergence of a New Clinical Disorder," *CyberPsychology & Behavior* 1, no. 3 (1998): 237–44; Laura Widyanto ve Mary McMurran, "The Psychometric Properties of the Internet Addiction Test," *CyberPsychology & Behavior* 7, no.

4 (2004): 443–50; Man Kit Chang ve Sally Pui Man Law, "Factor Structure for Young's Internet Addiction Test: A Confirmatory Study," *Computers in Human Behavior* 24, no. 6 (Eylül 2008): 2597–2619; Yasser Khazaal ve diğerleri, "French Validation of the Internet Addiction Test," *CyberPsychology & Behavior* 11, no. 6 (Kasım 2008): 703–6; Steven Sek-yum Ngai, "Exploring the Validity of the Internet Addiction Test for Students in Grades 5–9 in Hong Kong," *International Journal of Adolescence and Youth* 13, no. 3 (Ocak 2007): 221–37; Kimberly S. Young, "Treatment Outcomes Using CBT-IA with Internet-Addicted Patients," *Journal of Behavioral Addictions* 2, no. 4 (Aralık 2013): 209–15.

8. Motivasyonel görüşme ve Carrie Wilkens hakkında: Gabrielle Glaser, "A Different Path to Fighting Addiction," *New York Times*, 3 Temmuz 2014, www.nytimes.com/2014/07/06/nyregion/a-different-path-to-fighting-addiction.html; William R. Miller ve Stephen Rollnick, *Motivational Interviewing: Helping People Change*, 3rd ed., (New York: Guilford Press, 2012); William R. Miller ve Paula L. Wilbourne, "Mesa Grande: A Methodological Analysis of Clinical Trials of Treatments for Alcohol Use Disorders," *Addiction* 97, no. 3 (Mart 2002): 265–77; Tracy O'Leary Tevyaw ve Peter M. Monti, "Motivational Enhancement and Other Brief Interventions for Adolescent Substance Abuse: Foundations, Applications and Evaluations," *Addiction* 99 (Aralık 2004): 63–75; C. Dunn, L. Deroo ve F. P. Rivara, "The Use of Brief Interventions Adapted from Motivational Interviewing Across Behavioral Domains: A Systematic Review," *Addiction* 96, no. 12 (Aralık 2001): 1725–42; Craig S. Schwalbe, Hans Y. Oh ve Allen Zweben, "Sustaining Motivational Interviewing: A Meta-Analysis of Training Studies," *Addiction* 109, 1287–94; Kate Hall ve diğerleri, "After 30 Years of Dissemination, Have We Achieved Sustained Practice Change in Motivational Interviewing?," *Addiction* (bir örneği için: www.careacttarget.org/sites/default/files/file-upload/resources/module5 -handout1.pdf).

9. Edward L. Deci ve Richard M. Ryan, *Handbook of Self-Determination Research* (Rochester, NY: University of Rochester Press, 2002); Mark R. Lepper, David Greene ve Richard E. Nisbett, "Undermining

Children's Intrinsic Interest with Extrinsic Reward: A Test of the 'Overjustification' Hypothesis," Journal of Personality and Social Psychology 28 (1973): 129–37; Edward L. Deci, "Effects of Externally Mediated Rewards on Intrinsic Motivation," *Journal of Personality and Social Psychology* 18, no. 1 (Nisan 1871): 105–15; Richard M. Ryan, "Psychological Needs and the Facilitation of Integrative Processes, *Journal of Personality* 63, no. 3 (Eylül 1995): 397–427; Edward L. Deci, E. ve Richard M. Ryan, "A Motivational Approach to Self: Integration in Personality," *Nebraska Symposium on Motivation: Vol. 38. Perspectives on Motivation*, Richard A. Dienstbier, (Lincoln, NE: University of Nebraska Press, 1991), 237–88; Edward L. Deci ve Richard M. Ryan, "Human Autonomy: The Basis for True Self-Esteem," *Efficacy, Agency, and Self-Esteem*, Michael H. Kernis, (New York: Springer, 1995); Roy F. Baumeister ve Mark R. Leary, "The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments As a Fundamental Human Motivation," *Psychological Bulletin* 117, no. 3 (Mayıs 1995): 497–529.

Bölüm 11

1. Joseph M. Strayhorn ve Jillian C. Strayhorn, "Religiosity and Teen Birth Rate in the United States," *Reproductive Health* 6, no. 14 (Eylül 2009): 1–7; Benjamin Edelman, "Red Light States: Who Buys Online Adult Entertainment?," *Journal of Economic Perspectives* 23, no. 1 (Kış 2009): 209–20; Anna Freud, *The Ego and the Mechanisms of Defense* (New York: Hogarth, 1936); Cara C. MacInnis ve Gordon Hodson, "Do American States with More Religious or Conservative Populations Search More for Sexual Content on Google?," *Archives of Sexual Behavior* 44 (2015): 137–47.
2. Yazarın ilgili araştırmasının çoğu bu kitapta bulunabilir: Seymour Feshbach ve Robert D. Singer, *Television and Aggression: An Experimental Field Study* (San Franciso: Jossey-Bass, 1971).
3. Alina Tugend, "Turning a New Year's Resolution into Action with the Facts," *New York Times*, 9 Ocak 2015, www.nytimes.com/2015/01/10/your-money/some-facts-to-turn-your-new-years-resolutions-into-action.html.

4. Xianchi Dai and Ayelet Fishbach, "How Nonconsumption Shapes Desire," *Journal of Consumer Research* 41 (Aralık 2014): 936–52.
5. Daniel M. Wegner, "Ironic Processes of Mental Control," *Psychological Review* 101, no. 1 (1994): 34–52; Daniel M. Wegner ve David J. Schneider, "The White Bear Story," *Psychological Inquiry* 14, no. 3–4 (2003): 326–29; Daniel M. Wegner, *White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control* (New York: Viking, 1989); Daniel M. Wegner, David J. Schneider, Samuel R. Carter III ve Teri L. White, "Paradoxical Effects of Thought Suppression," *Journal of Personality and Social Psychology* 53, no. 1 (1987): 5–13.
6. Alışkanlıkları yerlerine başka şeyler koyarak ve dikkati başka yere yönelterek değiştirme üzerine: Christos Kouimtsidis ve diğerleri, *Cognitive-Behavioural Therapy in the Treatment of Addiction* (Chichester, UK: John Wiley & Sons, 2007); Charles Duhigg, "The Golden Rule of Habit Change," PsychCentral, www.psychcentral.com/blog/archives/2012/07/17/the-golden-ruleof-habit-change; Charles Duhigg, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business* (New York: Random House, 2012); Melissa Dahl, "What If You Could Just 'Forget' to Bite Your Nails?," *New York*, 16 Temmuz 2014, www.nymag.com/scienceofus/2014/07/what-if-you-could-forget-to-bite-your-nails.html.
7. Realism cihazı hakkında: www.realismsmartdevice.com/meet-realism; "Realism: An Alternative to Our Addiction to Smartphones," Untitled Magazine, 18 Aralık 2014, www.untitled-magazine.com/realism-an-alternative-to-our-addiction-to-smartphones/#.VorirVLqWPv.
8. Gerçek motivasyonu anlamanın önemi üzerine: Paul Simpson, *Assessing and Treating Compulsive Internet Use* (Brentwood, TN: Cross Country Education, 2013); Kimberly Young ve Cristiano Nabuco de Abreu, *Internet Addiction: A Handbook and Guide to Evaluation and Treatment* (Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2011).
9. Yeni yıl kararları istatistikleri, alışkanlık oluşturma ve süreler üzerine: www.statisticbrain.com/new-years-resolution-statistics; John C. Norcross, Marci S. Mrykalo ve Matthew D. Blagys, "*Auld Lang Syne*:

Success Predictors, Change Processes, and Self-Reported Outcomes of New Year's Resolvers and Nonresolvers," *Journal of Clinical Psychology* 58, no. 4 (Nisan 2002): 397–405; Jeremy Dean, *Making Habits, Breaking Habits: Why We Do Things, Why We Don't, and How to Make Any Change Stick* (Cambridge, MA: Da Capo Press, 2013); Phillippa Lally, Cornelia H. M. van Jaarsveld, Henry W. W. Potts ve Jane Wardle, "How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World," *European Journal of Social Psychology* 40, no. 6 (Ekim 2010): 998– 1009.

10. Vanessa M. Patrick ve Henrik Hagtvedt, "'I Don't' versus 'I Can't': When Empowered Refusal Motivates Goal-Directed Behavior," *Journal of Consumer Research* 39 (2011), 371–81.
11. "Davranışsal mimari" terimi: Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, CT: Yale University Press, 2008).
12. Bu bölüm 99u için yazdığım bir yazıdan parçalar içeriyor: Adam L. Alter, "How to Build a Collaborative Office Space Like Pixar and Google," www.99u.com/articles/16408/how-to-build-a-collaborative-office-space-like-pixar-and-google; Leon Festinger, Kurt W. Back ve Stanley Schacter, *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1950).
13. Kaybetmekten kaçınmanın ve motivasyonun gücü üzerine: Thomas C. Schelling, "Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice, *American Economic Review* 74, no. 2 (1984): 1–11; Jan Kubanek, Lawrence H. Snyder ve Richard A. Abrams, "Reward and Punishment Act as Distinct Factors in Guiding Behavior," *Cognition* 139 (Haziran 2015): 154–67; Ronald G. Fryer, Steven D. Levitt, John List ve Sally Sadoff, "Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives Through Loss Aversion: A Field Experiment," Çalışma Raporu 18237, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2012; Daniel Kahneman ve Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica* 47, no. 2 (Mart 1979): 263–92. Don't Waste Your Money game: Paul Simpson, *Assessing and Treating Compulsive Internet Use* (Brentwood, TN: Cross Country Education,

2013). Relational spending: Elizabeth Dunn ve Michael Norton, *Happy Money: The Science of Happier Spending* (New York: Simon & Schuster, 2013).

14. Facebook Demetricator sitesi: www.bengrosser.com/projects/facebookdemetricator/.
15. Ardı ardına izleme ve belirsizliklerin oltasından kurtulma üzerine: Patrick Allan, "Overcome TV Show Binge-Watching with a Lesson in Plot," Lifehacker, 29 Eylül 2014, www.lifehacker.com/overcome-tv-show-binge-watching-with-a-lesson-in-plot-1640472646; ayrıca bkz.: Michael Hsu, "How to Overcome a Binge-Watching Addiction," *Wall Street Journal*, 26 Eylül 2014, www.wsj.com/articles/how-to-overcome-a-binge-watching-addiction-1411748602; bu belirsizlikleri atlama fikrinin asıl esin kaynakları New York Üniversitesi'nden çalışma arkadaşım Tom Meyvis ve Pennsylvania Üniversitesi Wharton İşletme Okulu profesörlerinden Uri Simonsohn.
16. Jacob Kastrenakes, "Netflix Knows the Exact Episode of a TV Show That Gets You Hooked," The Verge, 23 Eylül 2015, www.theverge.com/2015/9/23/9381509/netflix-hooked-tv-episode-analysis.

Bölüm 12

1. DDB'nin Fun Theory kampanyası için web sitesi: www.thefuntheory.com; Cannes Ödülleri duyurusu: www.prnewswire.com/news-releases/ddbs-fun-theory-for-volkswagen-takes-home-cannes-cyber-grand-prix-97156119.html; "Piyano Merdiven" deneyi videosu: Rolighetsteorin, "Piano Stairs: TheFunTheory.com," YouTube, 7 Ekim 2009, www.youtube.com/watch?v=2lXh2n0aPyw.
2. Dünya Obezite Federasyonu verileri: www.worldobesity.org/resources/obesity-data-repository; Kaare Christensen, Gabriele Doblhammer, Roland Rau ve James W. Vaupel, "Ageing Populations: The Challenges Ahead," Lancet 374, no. 9696 (Ekim 2009): 1196–1208; John Bound, Michael Lovenheim ve Sarah Turner, "Why Have College Completion Rates Declined? An Analysis of Changing Student Preparation and Collegiate Resources," *American Economic Journal*: Applied Economics

2, no. 3 (Temmuz 2010): 129–57; Jeffrey Brainard ve Andrea Fuller, "Graduation Rates Fall at One-Third of 4-Year Colleges," *Chronicle of Higher Education*, 5 Aralık 2010, www.chronicle.com/article/Graduation-Rates-Fall-at/125614; Dünya Bankası birikim verileri: www.data.worldbank.org/indicator/NY.GNS .ICTR.ZS; OECD birikim verileri: www.data.oecd.org/hha/household-savings-forecast.htm; Charities Aid Foundation dünya bağış endeksi: www.cafonline.org/about-us/publications; Ulusal Kamu Politikası ve Yüksek Eğitim Merkezi raporu: www.highereducation.org/reports/pa_decline.

3. Michele Kelemen, "Net Game Boosts Vocabulary, Fights Hunger," NPR, 17 Aralık 2007, www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=17307572.
4. Oyunlaştırma hakkında bilgi ve örnekler: Kevin Werbach ve Dan Hunter, *For the Win: How Game Thinking Can Revolutionize Your Business* (Philadelphia, PA: Wharton Digital Press, 2012), 168–72; Nick Pelling terim: Nick Pelling, "The (Short) Prehistory of 'Gamificiation' . . . ," Funding Startups (& other impossibilities), Nanodome, 9 Nisan 2011, www.nanodome.wordpress.com/2011/08/09/the-short-prehistory-of-gamification/; Dave McGinn, "Can a Couple of Reformed Gamers Make You Addicted to Exercise?" *Globe and Mail*, basım 13 Kasım 2011, son güncelleme 6 Eylül 2012, www.theglobeandmail.com/life/health-and-fitness/fitness/can-a -couple-of-reformed-gamers-make-you-addicted-to-exercise/article4250755/; Fox Van Allen, "Sonicare Toothbrush App Proves Too Addicting for Kids," Techlicious, 16 Eylül 2015, www.techlicious.com/blog/philips-sonicare-for-kids-electric-toothbrush-app-sparkly/; Kate Kaye, "Internet of Toothbrushes: Sonicare Pipes Data Back to Philips," AdvertisingAge, 14 Eylül 2015, http://adage.com/article/datadriven-marketing/philips-connects-sonicare-kids-game-data-insights/300316.
5. Q2L, bilişsel cimrilik ve oyunlaştırılmış eğitim üzerine: Institute of Play, "Mission Pack: Dr. Smallz: Can You Save a Dying Patient's Life?" 2014, www.instituteofplay.org/wp-content/uploads/2014/08/IOP_DR_SMALLZ_MISSION_PACK_v2.pdf; Q2L istatistik-

leri: Quest to Learn, "Research: Quest Learning Model Linked to Significant Learning Gains," www.q2l.org/about/research; Rochester Institute of Technology, Just Press Play, RIT Interactive Games & Media, www.play.rit.edu/About; Traci Sitzmann, "A Metaanalytic Examination of the Instructional Effectiveness of Computer-Based Simulation Games," *Personnel Psychology* 64, (Mayıs 2011): 489–528; Susan T. Fiske ve Shelley E. Taylor, *Social Cognition Second Edition* (New York: McGraw-Hill, 1991); Dean Takahashi, "Study Says Playing Videos Games Can Help You Do Your Job Better," *New York Times*, 1 Aralık 2010, www.nytimes.com/external/venturebeat/2010/12/01/01venturebeat-study-says-playing-videos-games-can-help-you-76563.html.

6. Yagana Shah, "Story of a 93-Year-Old and 2 Lawn Mowers Will Melt Your Heart," Huffington Post, 28 Nisan 2016, www.huffingtonpost.com/entry/story-of-a-93-year-old-and-2-lawn-mowers-will-melt-your-heart_us_572261aae4b0b49df6aab03d; tişört sistemi hakkında daha fazlası için: Facebook, Raising Men Lawn Care Services Michigan, post, 21 Mayıs 2016, www.facebook.com/282676205411413/photos/a.282689732076727.1073741828.282676205411413/282689718743395/.
7. Emily A. Holmes, Ella L. James, Thomas Coode-Bate ve Catherine Deeprose, "Can Playing the Computer Game 'Tetris' Reduce the Build-Up of Flashbacks for Trauma? A Proposal from Cognitive Science" *Plos One* 4, 7 Ocak 2009, DOI: 10.1371/journal.pone.0004153; "Post-Traumatic Stress Disorder (PTSD): The Management of PTSD in Adults and Children in Primary and Secondary Care," London National Institute for Health and Clinical Excellence, 2005, CG026; J. A. Anguera ve diğerleri, "Video Game Training Enhances Cognitive Control in Older Adults," *Nature* 501 (Eylül 2013): 97–101; "Game Over? Federal Trade Commission Calls Brain-Training Claims Inflated," 8 Ocak 2016, ALZforum, www.alzforum.org/news/communitynews/game-over-federal-trade-commission-calls-brain-training-claims-inflated; aleyhte konuşanların bildirisi: Stanford Center on Longevity and the Max Planck Institute for Human Development, "A Consensus on the Brain Training Industry from

I-İ-J

K-L

"Biraz önce telefonunuza mı baktınız? Ben de öyle düşünmüştüm. Kullandığımız cihazlar her türlü uyuşturucudan daha fazla bağımlılık yapıcı hâle geldi ve Karşı Konulmaz *sayesinde artık nedenini biliyoruz. Teknolojinin bizi nasıl içine çektiğine ve bu çekişe karşı koymak için ne yapabileceğimize güçlü bir bakış."*

- Jonah Berger, *Contagious* kitabının yazarı

"'Davranış bağımlılığı' bir kişinin herhangi bir davranışı kendi iradesiyle 'sonlandırma' ya da 'devam ettirme' tercihini kaybetmesi demek. Tıpkı esrar ya da alkol bağımlılığı gibi, herhangi bir davranışa bağımlı olanlar da o davranışı yapmadan duramıyor. Ekran bağımlılığı işte bu bağımlılıklardan en yaygın olanı. Kimine göre çağımızın vebası... Bu kitapta teşhis var, tedavi için ilk adım bu."

- Prof. Dr. Selçuk R. Şirin, New York Üniversitesi'nde J. K. Javits kürsü profesörü, *Yol Ayrımındaki Türkiye* ile *Bir Türkiye Hayali* kitaplarının yazarı

Davranışsal bağımlılık çağına hoş geldiniz. E-postalarımız, Instagram'da aldığımız beğeniler ve Facebook paylaşımları konusunda saplantılıyız; dizilerin birkaç bölümünü arka arkaya izliyoruz; üst üste YouTube videoları seyrediyoruz; çalışma saatlerimiz her yıl uzuyor; her gün ortalama üç saatimizi akıllı telefonlarımızla bir şeyler yaparak geçiriyoruz. Yarımız telefonunun kırılmasındansa bir kemiğinin kırılmasını yeğler durumda ve Milenyum çocukları ekran önünde o kadar çok vakit geçiriyorlar ki gerçek, canlı insanlarla etkileşim kurmakta zorlanıyorlar.

New York Üniversitesi'nde psikoloji ve pazarlama alanlarında eğitim veren Adam Alter, devrim yaratan bu kitabında davranışsal bağımlılığın yükselişini inceliyor ve günümüzün ürünlerinin büyük bir kısmının neden karşı konulmaz olduğunu açıklıyor. Bu mucizevi ürünler dünyanın her yerine dağılmış insanlar arasındaki kilometrelerce mesafeyi yok etmelerine rağmen, olağanüstü ve kimi zaman zararlı cazibeleri kazayla oluşmuyor. Bu ürünleri tasarlayan şirketler, neredeyse karşı konulmaz hâle gelene kadar onlar üzerinde ince ayarlamalar yapıyorlar.

Alter, *Karşı Konulmaz*'da bağımlılık yapıcı ürünlerden birbirimizle iletişim kurma biçimlerimizi iyileştirmek, paramızı harcamak ve biriktirmek ve iş ile oyun arasına sınır çizebilmek için nasıl faydalanabileceğimizi ve bizim esenliğimiz ile çocuklarımızın sağlığı ve mutluluğu üzerindeki zararlı etkilerini nasıl en aza indirebileceğimizi açıklıyor.



28 TL


ISBN-13: 978-605-9200-37-0
9 786059 200370